Подписная
научно-
популярная
серия



5'91

ЗНАНИЕ

Практика хозяйствования и управления

Новое
в жизни,
науке,
технике

В.И. Королев

ОСТРЫЕ ГРАНИ АРЕНДЫ

НОВОЕ В ЖИЗНИ, НАУКЕ, ТЕХНИКЕ

ПОДПИСНАЯ НАУЧНО-ПОПУЛЯРНАЯ СЕРИЯ

ПРАКТИКА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ

5/1991

Издается ежемесячно с 1988 г.

В. И. Королев

ОСТРЫЕ ГРАНИ АРЕНДЫ



МОСКВА ИЗДАТЕЛЬСТВО «ЗНАНИЕ» 1991

ББК 65.050.9(2)2
К 66

Автор: КОРОЛЕВ Виктор Иванович — кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономической теории Московского авиационного технологического института им. К. Э. Циолковского.

Редактор *О. В. РОВИНСКАЯ*

СОДЕРЖАНИЕ

Королев В. И.
К 66 Острые грани аренды. — М.: Знание, 1991. — 64 с. — (Новое в жизни, науке, технике. Сер. «Практика хозяйствования и управления», № 5).
ISBN 5-07-001938-4
40 к.

Аренда стала неотъемлемой чертой действительности. Ее применение вызывает оптимизм у одних и разочарование у других, порождает многочисленные вопросы. Что же показывает практика арендных коллективов, с какими трудностями им приходится сталкиваться, по каким направлениям происходит дальнейшее развитие арендных отношений? Анализу этих проблем посвящена настоящая брошюра. Работа рассчитана на широкий круг читателей.

0605010201 ББК 65.050.9(2)2

ISBN 5-07-001938-4

От автора

Экономическая ситуация в стране продолжает обостряться: пустые прилавки магазинов, рост цен, частичный переход к карточной системе, признаки безработицы, усиливающаяся социальная напряженность. В этой ситуации самая насущная, первостепенная задача — обеспечение населения продовольственными и промышленными товарами.

Стабилизация потребительского рынка невозможна без сбалансированности между товарной и денежной массой. Решение этой проблемы в некоторых случаях сводится в основном к преодолению инфляции, повышению стабильности рубля. Действительно, финансовое оздоровление экономики — важный вопрос, и решать его надо безотлагательно. Но это лишь одна сторона. Другой является оживление производства. В последнее время здесь наблюдается весьма тревожная тенденция. Если раньше происходило замедление темпов роста производства, то теперь качественно новая ситуация — началось абсолютное падение масштабов общественного производства. В 1990 г. валовой национальный продукт снизился по сравнению с предыдущим годом на 2%, произведенный национальный доход — на 4, продукция промышленности — на 1,2%. Приостановление этой тенденции связано с активным использованием нетрадиционных форм хозяйствования. Одна из них — аренда.

Сейчас нет, пожалуй, ни одной сферы экономики, в которой в том или ином виде не применялись бы арендные отношения. Появляются все новые их разновидности, совершенствуются прежние формы. Численность арендных коллективов постоянно возрастает. Вместе с тем практика показывает, что развитие арендной модели хозяйствования идет трудно, путем преодоления многочисленных препятствий. В каждой отрасли механизм аренды и проблемы его внедрения, конечно, имеют свою специфику. Одно дело, скажем, в промышленности и совсем другое — в торговле. Однако в трудностях имеется и много общего. Цель настоящей работы

заключается в том, чтобы попытаться осмыслить эти общие трудности и наметить пути их преодоления. Автор не претендует на всестороннее раскрытие темы и в рамках работы основное внимание уделяет анализу ключевых аспектов проблемы арендных отношений.

Чему учит история

Говорят, что новое — это хорошо забытое старое. В истинности такого утверждения убеждаешься лишний раз, когда заходит разговор об аренде. Нередко ее называют новой формой хозяйствования. С этим можно согласиться лишь отчасти. Новой для кого? Для данного конкретного коллектива? Это возможно. Но аренда в принципе не является новым явлением для нашей экономики. В данном случае даже не принимается во внимание дореволюционная Россия, в которой арендные отношения были весьма популярны. Речь идет о советском периоде.

Аренда в СССР прошла нелегкий путь. В первые годы Советской власти существовавший до революции тип арендных отношений, основанный на эксплуатации человека человеком, был запрещен. Но была еще и трудовая аренда. Именно к ней и было в первую очередь обращено внимание. История активного использования аренды в развитии экономики начинается с периода осуществления новой экономической политики. В. И. Ленин к 1921 г. пришел к выводу, что штурмовым способом строить новое общество нельзя.

Необходимо было перейти к длительной осаде, осваивать экономические методы. Нелегко приходило понимание этого факта. Военный коммунизм оставил глубокий след в сознании большевиков. «В тюрьмах нас учили бороться, а не торговать», — говорили В. И. Ленину некоторые соратники по партии, и он вынужден был отдавать много сил разъяснению цели и задач поворота в экономической политике, призывать не бояться использовать различные формы хозяйствования, как новые, так и те, которые достались в наследство от прошлого. К числу последних относилась аренда.

Необходимость аренды была вызвана рядом причин. В промышленности к началу 1921 г. имелось большое количество мелких государственных предприятий. Мно-

гие из них из-за нехватки сырья и рабочей силы простаивали. По данным промышленной переписи 1920 г., в руках государства было сосредоточено свыше 37 тыс. предприятий, из них бездействовало более 10 тыс. Средств на организацию в них производства у государства не хватало. Охрана таких предприятий ввиду их многочисленности была чрезвычайно дорогостоящей. Большинство из них фактически являлись бесконтрольными, что приводило к расхищению и порче оборудования. Чтобы не допустить полной ликвидации предприятий, решено было сдавать их в аренду. Одновременно была отменена всеобщая национализация мелкой и кустарной промышленности. Каждый человек мог теперь открыть кустарное или промышленное производство.

Еще более сложная, чем в промышленности, ситуация сложилась в сельском хозяйстве. Национализация земли не допускала ее аренды и применения наемного труда. Однако беднота и некоторые середняки, имея надел, не могли его полностью обрабатывать ввиду отсутствия в необходимом количестве инвентаря и рабочего скота. Поэтому они стали тайно сдавать землю в аренду зажиточным крестьянам. Кроме того, ввиду отсутствия достаточных средств для существования часть крестьянства стала наниматься к кулакам, продавая свою рабочую силу. Это расширяло базу эксплуатации. Чтобы оградить интересы бедноты и ввести в оборот бездействующие земли, была узаконена аренда земли.

И наконец, возникновение арендных отношений было вызвано необходимостью отказа от жесткого централизма, сложившегося в первые послеоктябрьские годы, стремлением расширить самостоятельность местных органов власти, общественных организаций и частных лиц, перейти на преимущественно экономические отношения.

Начало арендной кампании положило постановление СНК от 5 июля 1921 г. «О порядке сдачи в аренду предприятий, подведомственных ВСНХ». В наказе СНК о проведении в жизнь начал новой экономической политики советским органам предписывалось энергично проводить в жизнь арендную политику. Ее суть состояла в том, что центральные и местные хозяйственные органы непосредственно руководили только крупными и важными с государственной точки зрения предприятиями, которые могли быть в первую очередь обеспечены материальными, денежным и продовольственными ресурсами.

Остальные подлежали временной консервации или сдаче в аренду. В основном это были неработающие и слабо работающие предприятия.

Вместе с тем допускалась возможность аренды производственных мощностей работающих и выполняющих свои задания предприятий. Арендаторами могли быть кооперативы, товарищества и другие объединения, а также частные лица.

Сдача государственных промышленных предприятий в аренду началась в августе 1921 г. В начале этой кампании в аренду было предложено 7449 предприятий. К 1 июля 1922 г. арендовалось 3573 предприятия, к 1 сентября 1923 г. — 5267. Особенно охотно арендовались предприятия, продукция которых рассчитана на массового потребителя (в частности, пищевой и кожевенной промышленности).

Какой была технология передачи государственных предприятий в аренду?

Осенью 1921 г. в Москве существовала следующая процедура. Составлялся список предназначенных для аренды предприятий. Заинтересованные лица или организации подавали заявления в Московский совет народного хозяйства. В нем указывались предприятие, принимаемое в аренду, предлагаемая производственная программа, размер платы, техническая смета на ремонт и т. п. Документы рассматривались отраслевой подкомиссией. Она объявляла конкурс на данное предприятие, устанавливала минимальную производственную программу и процент долевого отчисления на аренду. Если имелось несколько конкурентов, вопрос решался в результате торгов с ними. После того как был выбран будущий хозяин, с него в течение трех дней взимался аванс в обеспечение подписания договора.

С арендатором заключался договор, в котором обе стороны брали на себя соответствующие обязательства. Государство не отвечало за работу предприятия. Ресурсы для производства можно было приобрести как на внутреннем рынке, так и за рубежом.

Если сравнить арендованную промышленность с государственной по числу предприятий, то в начале 20-х годов это соотношение было почти равным. Но доля рабочих, занятых на арендных предприятиях, составляла лишь около 8,5%. Это говорит о том, что большинство арендных предприятий были малочисленны.

Особенностью аренды тех лет было и то, что основными арендаторами являлись частные лица. В этой группе преобладала категория бывших владельцев. К началу 1923 г. частным лицам было сдано около половины предприятий. А если сюда добавить еще трудовые артели, под вывеской которых часто скрывались все те же частные лица, то на долю частного капитала приходилось $^{2}/_{3}$ всех арендованных предприятий. На этом моменте следует задержать внимание.

Дело в том, что так называемые бывшие даже при всех тех бурных событиях, которые происходили в стране в 1917—1920 гг., составляли не такую уж малую цифру. Большинство из них имели опыт хозяйственной и коммерческой работы, умели вести внешнеэкономические операции. Однако реализовать свой потенциал посредством организации собственного дела многие частники не могли, поскольку до момента разрешения аренды они не имели почти никакого права на частное предпринимательство. Частный капитал аренда привлекала в большей мере, чем создание новых предприятий. Несложные экономические расчеты показывали, что взять в пользование имеющееся оборудование гораздо выгоднее (в условиях неопределенной перспективы), чем вкладывать капитал в новое строительство.

Высокий удельный вес частных арендаторов в первые года нэпа был связан и с тем, что прежние владельцы небольших предприятий еще не утратили веры в возможность крушения большевизма. По этой причине нередко арендовались даже предприятия, нуждавшиеся в значительном ремонте.

В рамках господствовавшей в то время в обществе идеологии возрождение частнопредпринимательской деятельности рассматривалось как вынужденная необходимость. Это предопределяло двойственную по отношению к ней политику государства. С одной стороны, частник ставился в неравные условия с другими хозяйствующими субъектами. Ему закрывался, в частности, доступ в отрасли, в которых частная аренда могла нанести ущерб государственным интересам. В отличие от кооперативных и государственных организаций в частное предпринимательство сдавались в основном мелкие предприятия.

С другой стороны, было ясно, что без определенных гарантий частный капитал не станет заниматься эконо-

мической деятельностью, тем более что имелось много случаев как обоснованного, так и необоснованного одностороннего расторжения арендных договоров со стороны местных органов власти. В связи с этим был принят специальный декрет, допускавший закрытие арендованного предприятия только по постановлению суда в случае нарушения предпринимателями условий договора.

С момента официального признания частных лиц в качестве арендаторов они весьма успешно стали конкурировать с государственными предприятиями. Небольшие масштабы производства позволяли гибко реагировать на изменение конъюнктуры рынка. Трудностями государственных предприятий (отсутствие опыта хозяйствования, налаженной системы финансовых связей и т. п.) и их ошибками незамедлительно пользовался частный бизнес. Высокая мобильность предпринимателей позволяла им обходить многие законы и избегать контроля со стороны финансовых органов. Конечно, нельзя абсолютизировать успехи частных арендаторов. В их деятельности было немало и негативных черт. Например, не будучи уверенными в перспективе, предприниматели осуществляли нередко беспощадную эксплуатацию наемных рабочих и оборудования.

Кроме частных лиц, в роли арендаторов выступали кооперативы, трудартели и госучреждения. Их доля среди всех арендаторов составляла в 1923 г. соответственно 23, 14 и 11%. Государство всемерно содействовало развитию этих субъектов арендных отношений, в особенности кооперативным товариществам.

Аренда бралась на различные сроки в зависимости от характера предприятия и других условий. Если предприятие нуждалось в большом ремонте, арендный договор мог носить долгосрочный характер, чтобы арендатор возместил все свои затраты. Допускался срок до 12 лет. Но обычно срок аренды составлял от 1 года до 5 лет.

Характерной чертой арендных отношений начала 20-х годов была натуральная арендная плата. Она вносилась теми товарами или сырьем, которые производились на данном предприятии. Это способствовало расширению товарооборота. В то же время натуроплата создавала определенные трудности: большие затраты на перевозку и реализацию товаров. Поэтому с 1923 г. была введена денежная форма арендной платы. Государствен-

ные органы осуществляли контроль за арендным движением, вносили в него необходимые корректировки. Так, до середины 20-х годов не разрешалось арендовать крупные промышленные предприятия. Но учитывая сложившуюся экономическую ситуацию и возможности аренды, это ограничение в 1926 г. было снято.

Что дала аренда в промышленности? Прежде всего были поставлены на ноги тысячи бездействовавших и слабо работавших предприятий. Вместо убытков они стали приносить государству доход в виде налогов и арендной платы. Аренда положительно сказывалась на освоении экономических методов хозяйствования. Экономическая заинтересованность, прямая зависимость доходов от результатов труда, а также отсутствие трудностей реализации продукции мелких предприятий вели к повышению эффективности производства. По имевшимся расчетам, производительность труда одного рабочего на арендованных предприятиях оценивалась в размере 1280 довоенных руб., в государственной промышленности — 960. На мелких арендованных предприятиях из запасов местного сырья производились товары широкого потребления. Это пополняло товарооборот, позволяло обеспечивать продовольственными ресурсами значительную часть населения. Введение в строй действующих большого числа предприятий способствовало увеличению занятости.

В неменьших масштабах аренда использовалась в сельском хозяйстве. Она была разрешена в 1922 г. Земельный кодекс РСФСР определил срок аренды до трехкратного севооборота. В кодексе особо оговаривалось, что допускается только трудовая аренда. Это означало, что не разрешалась аренда такого количества земли, которое арендатор не мог обрабатывать силами своего хозяйства. Арендаторами в основном являлись середняки, в меньшей мере — кулаки. Местными сельскохозяйственными органами применялись различные формы аренды.

Так, например, Тульский губземотдел передал почти все совхозы губернии в аренду тульским артиллерийским заводам. В каждом уезде по поводу аренды намечались свои планы, находились десятки арендаторов. Характерно то, что пока тульские совхозы числились государственными хозяйствами, для работы в них недо-

ставало людей. Положение быстро изменилось с переходом на аренду.

Особенно бурный рост аренды земли наблюдался после 1925 г., когда был увеличен срок аренды (до 12 лет) и допускалась возможность использования на арендованной земле наемного труда. Аренда земли отвечала интересам государства, поскольку увеличивалась площадь обрабатываемой земли и возрастал объем производства сельскохозяйственной продукции.

Развитие арендных отношений сопровождалось столкновением мнений, горячими дискуссиями. Главный аргумент, который выдвигался противниками аренды, заключался в том, что это атрибут капитализма. По их мнению, аренду в принципе невозможно совместить с социалистической организацией экономики. Исключительная роль в организации экономических отношений отводилась государству. Идеология государственного социализма с трудом воспринимала негосударственного хозяина-предпринимателя, торговца, арендатора, акционера. В самом их существовании усматривалась опасность для социализма, в связи с чем рекомендовалось как можно быстрее свернуть эти виды деятельности.

Сегодня с высоты пройденных десятилетий рассуждения об опасности аренды для социализма нам кажутся наивными. Но в те годы вопрос рассматривался весьма серьезно. Какова же была действительность? Если обратиться к частному предпринимательству периода нэпа, то картина была следующей: во всем населении доля предпринимателей капиталистического типа составляла 0,2%. В их руках находился примерно 1% национального дохода. Поэтому сколь-нибудь значительного воздействия на положение дел в народном хозяйстве они, конечно, не оказывали.

Довольно остро дебатировался вопрос о том, может ли коммунист быть арендатором. Всякие проекты о «коммунистах-арендаторах» свидетельствуют о непонимании нашей новой политики, говорили одни, другие, напротив, допускали такую возможность. Решение этой проблемы было найдено исходя из типа арендованного предприятия. Не разрешалось участие коммунистов в частнохозяйственных организациях, применяющих наемную рабочую силу, в качестве владельцев предприятия или их арендаторов. Однако не исключалась возможность работы на других арендованных предприятиях.

Новый этап в арендных отношениях наступил в конце 20-х — начале 30-х годов. Это был период становления административно-командной системы. В аренде стали усматривать покушение на социалистические принципы руководства, в частности на принцип единоначалия. Уже в 1927 г. в постановлении XV съезда ВКП(б) наметилась тенденция к ограничению аренды в сельском хозяйстве. В 1928 г. отменяется закон о частной аренде государственных предприятий. В 1930 г. в районах сплошной коллективизации перестал действовать закон об аренде земли. По существу, это означало, что авторитарная система под флагом борьбы с частной собственностью окончательно изгоняла арендные отношения из ключевых отраслей экономики. Всякие попытки передачи государственных предприятий или общественных земель в аренду пресекались.

Становление авторитарной системы, положившей конец не только арендной, но и многим другим формам хозяйствования, часто связывают с личностью И. В. Сталина. Ему же отводится главная роль в деформации социализма и извращении марксизма. На мой взгляд, это упрощенческий подход. Конечно, Сталин имел непосредственное отношение к созданию тоталитарного режима, существовавшего на протяжении десятилетий в нашем обществе. Но можно ли согласиться с тем, что И. В. Сталин отошел от фундаментальных положений марксизма? Или же правильнее говорить о том, что он был убежденный марксист и прямолинейно проводил в жизнь идеи К. Маркса? По моему мнению, последнее в большей мере соответствует действительности.

Политика, проводившаяся в годы нэпа, не укладывалась целиком и полностью в рамки марксовых представлений о социализме (стали развиваться товарно-денежные отношения, надобность которых К. Маркс отрицал, предпринимательство, ослаблялся диктат государства и т. д.). Прекращение новой экономической политики означало конец «отступничеству». Становление административной системы, на мой взгляд, означало возрождение абстрактного идеала социализма, сформулированного в прогнозах основоположников научного коммунизма. Воплощение его на деле в нашей стране и в других социалистических государствах имело своим результатом отчуждение человека от собственности, огосударствление хозяйственной и всей общественной жизни.

Подавлялась всякая попытка к предпринимательству.

Нельзя сказать, что на протяжении десятилетий «запретительства» у нас не предпринимались попытки использовать элементы арендных форм хозяйствования. Это наблюдалось, например, в конце 50-х — начале 60-х годов, когда в некоторых колхозах и совхозах в том или ином виде стали использоваться отдельные принципы коллективного и арендного подряда (договорная форма организации труда, зависимость оплаты труда от конечного результата). Экономическим новациям во многом способствовала наступившая оттепель, атмосфера творчества, охватившая страну после XX съезда партии. Но прижиться экспериментальным формам хозяйствования не удалось. Существовавший хозяйственный механизм был невосприимчив к прогрессивным формам трудовой деятельности. Волевые методы руководства ставили жесткие рамки самостоятельности и инициативе трудовых коллективов, их попыткам соединить энтузиазм с экономическим интересом. Последний воспринимался порой как проявление стяжательства, капиталистического предпринимательства. По существу, и реформа 60-х годов не привнесла принципиальных изменений, поскольку начинания «сверху», как правило, не доходили до рабочего места и не затрагивали интересов рядовых тружеников.

Обновление общественной жизни, начатое в середине 80-х годов, открыло новую страницу в истории арендных отношений. Восстановление в правах аренды в совокупности с другими формами хозяйствования было направлено на преодоление отрыва человека от собственности, изменение экономической ситуации в стране. Арендные отношения получили признание и поддержку на политическом уровне.

Исторический экскурс позволяет сделать некоторые обобщения и выводы.

Во-первых, аренда и административные методы хозяйствования — несовместимые понятия. Арендные коллективы могут развиваться, имея реальную самостоятельность, свободу действий. Им необходима демократическая экономическая среда.

Во-вторых, экономической основой аренды должны быть многообразные виды собственности. Следует создавать, в частности, благоприятные условия для возможности аренды частными лицами. К таким условиям от-

носится прежде всего правовое регулирование процесса приватизации собственности.

В-третьих, потенциал арендных отношений в наибольшей мере раскрывается тогда, когда они развиваются на равных условиях с другими формами организации производства.

В-четвертых, следует активно применять различные способы арендной платы. Там, где это возможно и целесообразно, необходимо шире практиковать натуроплату.

В-пятых, арендным коллективам требуется активная поддержка со стороны государства. В задачу государственных органов входит не только оказание непосредственной помощи арендаторам (снабжение, финансовые льготы, правовое и методическое обеспечение и т. д.), но и создание соответствующей экономической среды, способствующей развитию арендных отношений.

Говорят, история учит. Но всегда ли мы усваиваем ее уроки? Не повторяем ли ошибки? Для ответа на эти вопросы обратимся к сегодняшнему дню.

Аренда или ее имитация?

Динамика численности арендных коллективов стремительна. За год с небольшим — с 1 июля 1989 г. по 1 ноября 1990 г. — количество предприятий, использующих арендную модель хозяйствования, возросло: в промышленности — с 903 до 2100, в строительстве — с 449 до 800, в торговле и общественном питании — с 573 до 24 000, в бытовом обслуживании — с 98 до 1700[1].

Если бы это было лет 10—15 назад, отношение к количественному росту вне всякого сомнения воспринималось бы однозначно положительно. Подтверждением тому может служить не столь далекая история с бригадной организацией труда, а затем с коллективным подрядом. Но времена меняются. Сейчас отношение к цифрам более чем сдержанное. И дело здесь не только в пошатнувшемся доверии к официальной статистике, ее объективности. Все сложнее. Ведь цифра, будь она лукавая или честная, сама по себе еще ничего не говорит о содержании выражаемых ими процессов. Если посмот-

---

[1] См.: Экономическая газета. — 1989. — № 32. — С. 13; Экономика и жизнь. — 1990. — № 49. — С. 3.

реть на аренду не с количественной стороны, а с точки зрения качества, действительных изменений в работе арендных коллективов, то картина будет не столь уж радужной. Почему возникают расхождения между количественной и качественной сторонами? Здесь проявляется одновременное действие фактора экономической грамотности и компанейщины.

Осуществление экономической реформы вызвало к жизни различные формы хозяйствования: полный хозрасчет, подряд, аренду, кооперацию и т. п. Их существование в условиях слабой экономической подготовки большинства наших руководителей и специалистов вызвало большую путаницу в употреблении понятий. Одни экономические явления (ввиду заблуждения, а иногда и сознательно) подменяют другими. В результате арендой порой называют то, что мало соответствует ее сути, а элементы хозрасчета считают подрядом и т. п.

Здесь хотелось бы сделать небольшое отступление. На Западе с большим вниманием следят за тем, что происходит сегодня в Советском Союзе. И надо сказать, что экспертные оценки относительно наших возможностей, прогноз экономической и политической ситуации порой оказываются более точными, чем аналогичные оценки наших специалистов.

Когда с 1988 г. у нас стала осуществляться экономическая реформа, в западной литературе обратили внимание на то, что советских хозяйственных руководителей она застанет врасплох. Так и получилось. Не имея достаточных знаний и навыков экономических методов хозяйствования, привыкшие выполнять распоряжения директивных органов, далеко не все из управленцев оказались готовыми к самостоятельности. Ведь самостоятельность связана с риском, за нее надо нести ответственность. Куда проще, когда на то или иное новшество есть разрешение сверху (и не устное, а письменное).

Другими словами, профессиональная и психологическая неподготовленность кадров к реформе — одна из причин ее торможения. Сейчас, похоже, ситуация повторяется. Надо переходить к рынку. Но что это такое, как работать и жить в рыночной экономике? Эти вопросы для многих наших соотечественников остаются открытыми. Подготовку кадров, умеющих работать в условиях рынка, важно осуществить в предельно сжатые сроки.

Но возвратимся к аренде. Кто-то может сказать: разве дело в названии, назови как хочешь — была бы от этого польза! Конечно, главное в содержании. Здесь не может быть двух мнений. Но ведь если форма не отвечает содержанию, это несоответствие попадает в статистику, которая дает искаженную картину действительности. Понимают ли это статистические и финансовые органы? Думаю, что да. Чтобы не быть голословным, приведу пример.

В финансовых органах с появлением аренды стали «ломать голову»: как отличить подлинную аренду от камуфляжа? Не придумали ничего другого, как разработать меры противоборства против возможных злоупотреблений и очковтирательства. В числе этих мер — создание специальных комиссий, которые будут делать заключение о том, в какой мере в том или ином хозяйстве, на том или ином предприятии развиты арендные отношения и смогут ли они воспрепятствовать в дальнейшем образованию новых долгов. В самом факте контроля, в общем-то, ничего плохого нет — он существует во всех странах. Вопрос в форме его осуществления. В том виде, как его представляют в Минфине, только усилится бюрократическое давление на арендные коллективы. Их судьба попадает в руки тех, кто будет придумывать очередные инструкции и формы отчетности.

Свой вклад в организацию арендных коллективов вносит и компанейщина. Мы с большим трудом уходим от унификации хозяйственной жизни, от стремления причесать всех под одну гребенку. Показателен в этом отношении такой эпизод. По просьбе редакции журнала «Социалистический труд» автор этих строк ведет занятия во Всесоюзной школе арендаторов. У практиков — организаторов арендных коллективов возникает много вопросов. Однажды главный экономист одного из предприятий задает странный на первый взгляд вопрос: «Обязательно ли переходить на аренду?» Увидев недоуменные взгляды слушателей, он пояснил, в чем дело. Предприятие, на котором работает данный специалист, два года назад перешло на вторую модель хозрасчета. Добились неплохих результатов. Переходить на аренду никто не собирался. Но вот по всей стране стали возникать арендные коллективы. Вызывают директора завода в главк и настоятельно начинают ему рекомендо-

вать перевести внутрипроизводственные подразделения на арендный подряд. «Зачем, — спрашивает тот, — мы стабильно работаем и без аренды»? В ответ: «Отстаешь от жизни. Разве тебе не известно, что сейчас все переходят на аренду?»

Такие примеры не единичны. У нас есть богатая история того, как полезное дело превращается в кампанию, дискредитирующую его. Если переходить к бригадам, то везде и всем; если хозрасчет, то всеобщий и обязательный. Но ведь то, что подходит одним, может быть мало приемлемо другим и совсем не годится третьим. Чем быстрее плюрализм форм хозяйствования будет охватывать трудовые коллективы, тем в большей мере раскроются преимущества и недостатки различных форм хозяйствования.

Что же мы сегодня имеем: аренду в ее подлинном виде или нечто другое?

В поисках ответа обратимся к природе аренды. В классическом виде аренда означает имущественный наем, договор о предоставлении имущества или земли во временное пользование за определенное вознаграждение. В настоящее время в нашей стране используются различные формы арендных отношений: аренда предприятий (объединений), аренда имущества гражданами (индивидуальная и групповая аренда), внутрихозяйственный арендный подряд. Наибольшее распространение получили аренда предприятий (объединений) и арендный подряд. При аренде предприятий (объединений) арендодателем является обычно вышестоящий орган, арендатором — коллектив данного предприятия. В условиях арендного подряда арендодателем является администрация предприятия (объединения), арендатором — структурное подразделение предприятия (объединения). В договоре на арендный подряд предусматривается заказ предприятия арендному коллективу на производство продукции (услуг) в заданной номенклатуре с указанием объемов, сроков и качества. Обычно к договору прилагаются внутрихозяйственные цены на производимую продукцию (услуги) и используемые материальные ресурсы.

В арендных отношениях имеется экономическая и юридическая сторона. По этой причине наблюдается разнобой во взглядах на природу данного явления. Одни считают, что перед нами экономический процесс, по

мнению других, мы имеем дело с преимущественно юридическими отношениями.

Без правового оформления аренда, разумеется, немыслима. Нормативные акты регламентируют ее, вносят упорядоченность. Эта сторона аренды — отношение человека к вещи — выступает на поверхности наиболее зримо, оставляя отпечаток в общественном сознании. Не случайно, если обратиться к глубокой истории аренды, представление о ней как об административно-правовом акте в силу своей простоты сформировалось раньше, чем произошло осмысление содержащихся в ней экономических отношений. Могут ли юридические процессы выражать глубинное содержание аренды? Ответ очевиден: нет, поскольку правовые формы закрепляют производственные отношения. Экономические условия играют решающее значение. Таким образом, в аренде следует выделять экономическое содержание и юридическую форму. Их смешение, так же как и противопоставление, недопустимо.

Экономическое содержание арендных отношений выражается через объекты и субъекты. Объектами являются производственные и непроизводственные фонды, а также оборотные средства. По поводу объектов вопросов, как правило, не возникает, за исключением отдельных нюансов, касающихся детализации данных факторов. Сложнее обстоит дело с субъектами аренды. В общем плане вопрос ясен: ими являются арендодатель и арендатор. Проблема в другом: кто может быть тем и другим? Как она решается на практике?

При передаче предприятия или его внутрипроизводственного подразделения в аренду арендодателем, как правило, является управленческий хозяйственный орган: министерство, ведомство, администрация предприятия. Они являются сейчас фактическими собственниками средств производства. Это находится в явном противоречии с основополагающими принципами государственного устройства, в частности, с тем, что собственник основных средств производства в нашей стране — государство. А поскольку органами государственной власти являются Советы народных депутатов, то они, очевидно, и должны прежде всего выступать в роли арендодателя. Но возникает вопрос: почему государство не может поручить от своего имени выступать в качестве арендодателя министерствам и ведомствам? Поручить-то может

(так оно на деле и обстоит), но к чему это ведет? К тому, что, с одной стороны, в качестве арендодателя выступают органы управления, а не субъекты собственности; с другой стороны, нынешний арендодатель препятствует развитию аренды. Аппарат министерств опасается, что, если аренда начнет широко распространяться, некем будет управлять.

Наделение функциями арендодателя хозяйственных органов управления ведет к деформации арендных отношений. Мы имеем дело больше с имитацией, суррогатом аренды, чем с подлинной арендой.

Проблема с арендодателем, казалось бы, находит разрешение. В соответствии с существующим законодательством об аренде исполнительные комитеты Советов депутатов трудящихся наделены правом арендодателя, в частности, при аренде земли. Это, конечно, шаг вперед по пути передачи экономической власти Советам. Но — остается «но»: полностью сохраняются полномочия органов хозяйственного управления различных уровней. А это означает, что сохраняются условия для административного диктата, позволяющие тем, кто не хочет аренды, не пускать ее (практика это наглядно подтверждает).

Это одна сторона дела. Есть и другая: захочет ли нынешний арендатор иметь дело с Советом? Ведь последний экономически бесправен и мало что может дать предприятию: ни фондов, ни ресурсов. Значит, переход функций арендодателя к советским органам важно не только декларировать. Надо одновременно укреплять их материальную основу, расширять экономические функции.

При решении вопроса об арендодателе целесообразно, на мой взгляд, проводить следующую политику. Органы хозяйственного управления следует полностью выключить из арендных отношений в тех случаях, когда в аренду берется предприятие в целом. Арендодателем могут быть органы Советской власти либо органы по управлению государственным имуществом. Им перечисляется и арендная плата. Функция фондообеспечения в данном случае переходит к органам Госснаба или другим альтернативным органам снабжения. При внутрипроизводственной аренде (арендном подряде) видится иной путь. Право выбора арендодателя следует предоставить самим арендаторам.

О том, что нынешняя аренда не в полной мере отвечает своей природе, свидетельствует и характер арендного договора. Поскольку при его заключении в качестве арендодателя выступает вышестоящий управленческий орган, арендный договор в его нынешнем виде — это, по существу, сделка между трудовым коллективом и вышестоящим органом по поводу приобретения самостоятельности, свободы деятельности предприятия.

Важным компонентом аренды является арендная плата. Размер арендной платы должен быть таким, чтобы у предприятия была возможность осуществлять воспроизводство на прогрессивной основе. В связи с этим следует различать верхнюю и нижнюю границы платежей. Первая характеризует максимальную величину, при которой на предприятии обеспечивается простое и расширенное воспроизводство при среднеотраслевом уровне рентабельности. Нижняя граница платежей определяет тот предел, который позволяет трудовому коллективу удовлетворять потребности общества.

То, что называют сейчас арендными платежами, нередко таковым в действительности не является: это все те же отчисления управленческому аппарату, что и раньше, только в новой упаковке. В установлении размера арендных платежей допускается много субъективизма. Многие предприятия не имеют методологии расчета составных элементов арендной платы, что позволяет арендодателю устанавливать максимально возможные размеры отчислений от дохода.

Таким образом, теоретическое описание классического механизма аренды и его реальное функционирование — не одно и то же. Но почему даже в недостаточно зрелом, усеченном виде аренда привлекает внимание трудовых коллективов? Об отношении к аренде можно, в частности, судить на основе опроса членов Всесоюзного клуба директоров, проведенного в 1989—1990 гг. сотрудниками Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения АН СССР. Мнения распределились следующим образом[2].

Переход на арендные отношения связывается с решением конкретных задач. Социологическое исследование арендаторов 15 московских предприятий, проведен-

---

[2] См.: Социалистический труд. — 1990. — № 12. — С. 22.

Вариант экономической модели	Количество опрошенных, %
Первая модель хозрасчета	—
Вторая модель хозрасчета	5
Аренда	56
Кооператив	5
Народное предприятие с использованием акций трудового коллектива	9
Ассоциация или концерн малых предприятий (самостоятельных цехов)	25
Итого	100

ное кафедрой экономической теории Московского авиационного технологического института имени К. Э. Циолковского, показало, что прежде всего расчет делался на повышение размера заработков, приобретение независимости от вышестоящей организации, изменение отношения к делу работников и уменьшение текучести кадров.

Почти во всех случаях инициатива перехода на аренду исходила «снизу». Проработав год на аренде, в обследованных трудовых коллективах сопоставили фактические результаты с тем, что ожидалось. Основная часть респондентов (86%) считает, что их надежды оправдались частично. По мнению 7% работников, аренда полностью себя оправдала, и таков же процент тех, чьи ожидания не оправдались.

В числе положительных результатов в первую очередь было названо расширение самостоятельности. Наибольшую свободу, как считают арендаторы, они получили в распределении хозрасчетного дохода, установлении размеров заработка, в социальном развитии и в определении своей перспективы. На всех предприятиях улучшились основные показатели их деятельности. В связи с тем что увеличение числа работников в подразделениях предприятий влияет на фонд оплаты труда, активизировалась работа за экономию трудовых ресурсов.

Отмеченные выше особенности и преимущества аренды были очевидными до вступления в действие законов «О налогах с предприятий, объединений и организаций» и «О предприятиях в СССР»[3], т. е. до 1991 г. Переход

[3] См.: Экономика и жизнь. — 1990. — № 30. — С. 11; № 25.— С. 19.

к единым принципам налогообложения и изменившимся условиям работы предприятий в значительной мере выравнивает права трудовых коллективов государственных предприятий и арендаторов. Государственные предприятия получили значительную самостоятельность: они сами определяют пути использования чистой прибыли, составляют планы своей деятельности, устанавливают формы, системы и размер заработной платы. Поскольку многие из прежних преимуществ аренды перестают действовать, не означает ли это, что она исчерпала свои возможности и не имеет будущего? Непредвзятый анализ аренды с учетом новых условий, ее состязательности с другими формами хозяйствования дает основание сделать вывод о том, что потенциал аренды далеко не реализован и по-прежнему высок. Такое заключение базируется на следующих аргументах:

во-первых, аренда с последующим выкупом имущества государственного предприятия является в настоящее время одной из основных форм разгосударствления собственности. Аренда — не самоцель, а средство для

ВНИМАНИЕ: ОПЫТ

Организация оплаты труда арендаторов — один из наиболее важных вопросов. В этом отношении заслуживает внимания опыт Георгиевского арматурного завода. С переходом на сквозную аренду система оплаты труда здесь стала строиться без тарифов и окладов. В чем ее суть? Фонд оплаты труда цеха (бригады) распределяется с учетом квалификационных уровней работников (КУ), отработанного рабочего времени и коэффициента трудового участия. При определении квалификационных уровней за основу, как правило, берется зарплата работников, сложившаяся за предшествующий период, скорректированная с учетом уровня выполнения норм.

Основной показатель, формирующий коэффициент трудового участия на заводе, — выполнение сменного задания. КТУ рабочего изменяется прямо пропорционально степени выполнения сменного задания. Сменные задания, установленные на длительный срок, привязаны к отдельным изделиям.

Использование такой методики цехами не позволило, однако, избавиться от рецидивов выводиловки зарплаты. Бригадир или мастер, определяя КТУ работников, нередко завышал его, чтобы обеспечить сложившийся уровень зарплаты. Чтобы избежать субъективизма, в цехе товаров народного потребления была разработана своя система оплаты труда без КТУ. В качестве основного показателя, который формирует заработок рабочего, взято выполнение нормированного задания.

Каждое из выпускаемых цехом изделий оценено в баллах, в

перехода к более прогрессивной для данного трудового коллектива форме собственности и хозяйствования. Образование коллективной собственности позволяет установить в ней долю каждого работника и получать, кроме заработной платы, доход от собственности;

во-вторых, арендаторы имеют льготный порядок налогообложения. В соответствии со ст. 6 Закона о налогах арендные предприятия, образованные на базе государственных предприятий и их структурных подразделений, уменьшают сумму налога на прибыль на величину арендной платы за вычетом амортизационных отчислений, входящих в ее состав;

в-третьих, с точки зрения перспективы аренда имеет определенные преимущества перед другими формами хозяйствования, в частности перед акционированием. На каких предприятиях сможет прижиться акционерная форма в условиях, когда в сберегательных банках процент на сбережения может достигать 10%? В первую очередь на таких, которые смогут выплачивать дивиденд как минимум 11—12%. При этом рост инфляции будет

ВНИМАНИЕ: ОПЫТ

основе которых лежит реальная трудоемкость. Для этого была определена реальная величина затрат труда на сборку одного изделия, а также цена одной нормо-смены. При выполнении сменного задания рабочий получает один балл. Сумма баллов, полученных за месяц, определяет долю заработка рабочего в месячном фонде оплаты труда бригады. Овладение смежными профессиями и выполнение дополнительных работ приносят дополнительные баллы. За невыполнение указаний мастера, опоздания и т. п. уменьшается дневная оценка заработанных работником баллов.

Особенностью данной системы оплаты труда является то, что в расчет принимаются не потенциальные возможности работника и его квалификация, а фактически выполненная работа на конкретном рабочем месте

Что нового принесла бестарифная система оплаты труда? Главное состоит в том, что каждый рабочий знает: если он увеличит свою производительность за счет использования лучших приемов труда, инструмента, то не будет наказан, как раньше, увеличением нормы Все, что заработал, он получит (к тому же и наказывать некому нормировщиков в цехах нет) И рабочие, и руководители цеха нацелены на конечный результат — выпуск и реализацию продукции Произошло перераспределение зарплаты в пользу наиболее добросовестных работников *

* См. Экономика и жизнь. — 1990. — № 37 — С. 7.

требовать ежегодного роста дивиденда. Многие ли предприятия будут в состоянии платить по высоким ставкам? Вряд ли. В связи с этим обоснованным, на мой взгляд, является прогноз тех финансистов, которые считают, что акционерная форма в ближайшей перспективе будет иметь довольно ограниченную сферу распространения[4]. В отличие от акционирования аренду могут применять практически все коллективы (в рамках действующего законодательства): и доходные, и низкорентабельные. Из сказанного, конечно, не следует, что аренда противостоит акционированию. Напротив, она создает для него благоприятные предпосылки;

в-четвертых, договорный характер отношений позволяет уменьшить неоправданное вмешательство в работу арендаторов вышестоящей организации.

Разумеется, нельзя преувеличивать возможности аренды. Она развивается в определенной экономической среде, испытывая на себе воздействие ее элементов. Реальность переходного периода такова, что взаимодействует новое и старое, арендные коллективы сталкиваются с многочисленными проблемами.

Удалось ли вырваться на свободу?

На развитии аренды сказываются общие трудности, переживаемые нашей экономикой: отсутствие оптовой торговли средствами производства, неупорядоченность цен, разбалансированность рынка. Однако в условиях арендных отношений возникают и специфические проблемы.

Основным противоречием аренды является, на мой взгляд, противоречие, отражающее взаимодействие двух сторон арендного отношения: арендодателя и арендатора. Субъекты арендного отношения представляют собой единство противоположностей. Они едины потому, что являются двумя сторонами одного и того же явления.

Вместе с тем арендодатель и арендатор имеют особые интересы. На каком-то отрезке времени их интересы совпадают. Но такое состояние не может быть дли-

---

[4] См.: Финансы СССР. — 1990. — № 12. — С. 22.

тельным. Определяющим признаком развития арендных отношений, их «пружиной» является борьба противоположностей. Противоречие между арендатором и арендодателем на современном этапе проявляется прежде всего в стремлении арендаторов приобрести самостоятельность и противодействии этому со стороны вышестоящих органов управления.

Желание получить независимость является одним из движущих стимулов арендаторов. Неотъемлемой чертой самостоятельности арендных коллективов является самоуправление. Это предполагает качественное изменение характера производственных отношений с аппаратом управления: наделение арендаторов широкими полномочиями, передачу им многих управленческих функций. Однако арендодатели в их нынешнем виде нередко оказывают сопротивление этой тенденции.

Противодействие арендному движению осуществляется на всех уровнях управления. Несмотря на предоставленную трудовым коллективам самостоятельность, директивные методы вмешательства в их дела по-прежнему сохраняются. Разница лишь в том, что изменилась форма централизованного вмешательства. В более широком плане мы выходим здесь на проблему существующего сегодня у нас хозяйственного механизма. В чем ее суть?

Многие наши политики и экономисты обычно так объясняют причину дезорганизованности экономики: прежняя система хозяйствования разрушена, а новые управленческие структуры только формируются. В том, что новое только нарождается, сомнений нет, но здесь надо разобраться, какой смысл вкладывается в термин «прежняя система хозяйствования»: если количество министерств и ведомств, число директив, аппарат номенклатуры — это одно, а если пройтись не по «верхам», а по «низам», посмотреть, что происходит на местах, в трудовых коллективах, — то будет нечто другое.

Оказывается, что изменилась только форма административной системы, а ее природа, дух не только не ушли в историю, а, по моему мнению, укрепились за годы перестройки. Раньше «сверху» спускался план, в котором было все расписано. Жесткая директива не терпела вольнодумства, ее надо было неукоснительно выполнять. Сейчас прежняя система претерпела метаморфозу, приспособилась к новой обстановке, стала более утонченной

и гибкой. Переход на экономические методы хозяйствования нередко используется для того, чтобы через новые названия протащить старое содержание. Разве не об этом говорят и 100-процентные госзаказы, и контрольные, но почему-то нередко становящиеся директивными цифры, и фондированное снабжение, и многое другое?

Взять тот же госзаказ. Согласно нормативным документам он должен распространяться, как правило, на часть производственной программы. Однако практика говорит о другом. Социологическое исследование, проведенное на 50 предприятиях различных регионов страны ВНИИ советского государственного строительства и законодательства, показало: удельный вес госзаказов на изученных арендных предприятиях составил в большинстве случаев 100% [5]. При этом госзаказы часто не полностью обеспечены материально-техническими ресурсами.

Имея стопроцентный госзаказ, руководству арендных предприятий для его выполнения ничего не остается делать, как разверстывать директивное задание дальше — по цехам, участкам, бригадам, в том числе по тем из них, которые работают на арендном подряде. В результате лишенное самостоятельности предприятие вынуждено подрубать на корню один из основополагающих принципов внутрипроизводственной аренды — право арендных подразделений самим решать основные вопросы своей деятельности.

Обращает на себя внимание тактика плановых и хозяйственных органов в обоснование проводимой ими политики. В первые годы перестройки ссылки делались на то, что перевод предприятий на новые методы хозяйствования начался в условиях, когда пятилетний план был уже утвержден и многие показатели приходилось под него приспосабливать.

Сейчас аргументация изменилась. Стопроцентный госзаказ объясняется необходимостью борьбы с монополизмом. Объясняют так: предприятия-монополисты диктуют арендным коллективам свои условия. Поэтому их надо защитить, планируя «сверху» производственную программу. Вот „когда-де заработает антимонопольное законодательство, а между предприятиями появится конкуренция, тогда отпадет надобность в нынешних разме-

---

[5] См.: Хозяйство и право. — 1990. — № 5. — С. 25.

рах госзаказа. Забота об интересах арендаторов в данном случае является не более чем формой. Ведь именно стопроцентный госзаказ сковывает инициативу и предприимчивость трудовых коллективов, не позволяет развиваться конкуренции. О какой самостоятельной реализации на рынке сверхплановой продукции может идти разговор, когда все производственные мощности задействованы на выполнение госзаказа?

Еще более выраженный характер имеет воздействие авторитарных методов (в вышерассмотренном виде) на арендные формы организации труда на уровне предприятий (объединений). Практика дает немало примеров необоснованного отказа в переходе на аренду, расформирования непокорных коллективов. Приведем один из них.

В объединении «Тюменьнефтегазстрой» работники передвижной механизированной колонны (ПМК), являющейся структурной единицей объединения, решили на базе своего подразделения создать арендное предприятие. Их не остановило то, что ПМК уже долгое время работает с убытками и в плановом периоде ожидается резкое снижение объемов строительно-монтажных работ. Готовясь к аренде, работники предусмотрели пути снижения себестоимости и повышения рентабельности, возможности расширения плановых объемов строительно-монтажных работ. Это было тем более важно, поскольку меры, принимавшиеся руководством объединения по ликвидации прорыва, не приносили желаемых результатов. Вместо поддержки инициативы аппаратом управления началось ее глушение. Используя в качестве предлога убыточность подразделения, его перевели не на аренду, а... расформировали. Борясь за свои права, работники ПМК обратились в арбитраж. Но и это не помогло. Принцип добровольности передачи структурной единицы в аренду со стороны объединения, согласно Основам законодательства об аренде, был использован для того, чтобы признать действия администрации правильными. Переход на аренду подразделения был предотвращен [6].

Однако прямой запрет аренды становится все менее типичным. Обычно сопротивление носит скрытый характер, проявляющийся прежде всего в попытках формали-

---

[6] См.: Хозяйство и право. — 1990. — № 12. — С. 25.

зовать прогрессивный метод. Осуществляется это в первую очередь через арендный договор.

Пользуясь экономической неподготовленностью большинства арендаторов, в договор нередко включают такие условия, которые сводят к минимуму самостоятельность арендаторов (право администрации устанавливать пути использования хозрасчетного дохода, порядок оплаты труда, распоряжаться сверхплановой продукцией и т. п.). После заключения договора первостепенное значение приобретает неукоснительное соблюдение администрацией и подрядным коллективом взятых на себя обязательств. Но это условие часто нарушается в основном по вине администрации.

За невыполнение взятых на себя обязательств договором, как правило, предусматривается взаимная ответственность сторон. Однако декларативный характер формы ответственности ведет нередко к тому, что материальным санкциям подвергаются только арендные подразделения. Отсюда частые случаи отвлечения членов арендных коллективов от их основной работы и перевод на другие участки.

Почему руководители не проявляют должной заинтересованности в развитии арендных отношений? Часто приходится слышать шаблонный ответ: они боятся потерять власть, оказаться ненужными. Это действительно так. В ходе социологического исследования, проведенного Всесоюзным центром изучения общественного мнения, на вопрос: «Каковы основные причины противодействия со стороны главков внедрению аренды?» — мнения экспертов-арендаторов распределились в следующей последовательности (в процентах к итогу): боязнь потерять власть — 50, опасение оказаться ненужными в условиях арендной самостоятельности предприятий — 33, нежелание отказываться от прежних методов работы — 17

И все же вопрос о нежелании руководителей осваивать аренду не столь прост и однозначен, как это кажется на первый взгляд. Здесь действует целый ряд причин объективного и субъективного порядка.

Необходимая предпосылка реальной самостоятельности арендаторов — это возможность свободного приобретения материально-технических ресурсов. В условиях, когда оптовая торговля находится в зачаточном состоянии, сохраняется жесткая зависимость арендаторов

от фондодержателя. Централизованное снабжение фондами — одна из основ сохранения административных методов хозяйствования. Руководители и специалисты были слабо заинтересованы экономически в переводе внутрипроизводственных подразделений на аренду. Существовавшая система должностных окладов не стимулировала активного поиска новых форм хозяйствования. Если, кроме дополнительных хлопот, связанных с выполнением условий договора, руководители материально слабо или совсем не ощущают результатов перехода на арендные отношения, вряд ли можно что-то изменить одной разъяснительной работой.

Следует, далее, учитывать и такое обстоятельство, как перераспределение управленческих функций. Наделение арендаторов соответствующими правами в части управленческих решений не всегда сопровождается отменой этих прав у вышестоящих органов, что создает предпосылки для администрирования.

Что касается субъективных причин незаинтересованности в аренде, то они не ограничиваются нежеланием управленцев уступать власть. Серьезное противодействие оказывает консерватизм в восприятии нового. (В данном случае имеется в виду не тот здоровый консерватизм, который сдерживает принятие незрелых, скоропалительных решений, а догматический консерватизм, тормозящий движение вперед.)

Нигилистическое отношение к новым формам хозяйствования является той основой, которая позволяет консолидироваться различным социальным группам: части управленцев, служащих и рабочих. Ведь не секрет, что далеко не все рабочие проявляют заинтересованность в аренде особенно тогда, когда предложение исходит от администрации. Одной из причин тому является определенное предубеждение, сложившееся у части работников относительно намерений руководства, сомнения в пользе очередного начинания: и раньше было немало починов, разговоров об их пользе, а по существу мало что менялось.

Но если бы только дело заключалось в отношении к администрации! Нередко отрицательное отношение определенных групп работников к изменениям в организации труда формируется независимо от отношения к аппарату управления. Переход к новой форме хозяйствования обычно сопровождается серьезными изменениями в

привычном укладе производственной деятельности: уплотнении рабочего времени, ужесточении нормирования, повышении интенсивности труда и т. д. Проще говоря, возникает необходимость трудиться с большей отдачей. Это вызывает естественное сопротивление части рабочих даже тогда, когда новый режим работы дает возможность получать значительно большую заработную плату. Нежелание что-то менять, стремление работать по-старому, пусть даже с меньшей заработной платой — серьезный фактор, с которым надо считаться, осуществляя переход на аренду.

Таким образом, в каждом конкретном случае важно понимать всю совокупность причин административного вмешательства в работу арендаторов. То, что административно-командные рецидивы следует изживать, ясно всем. В новых условиях необходимо менять стиль работы, переходить к экономическим методам управления.

Каково отношение практиков-арендаторов к нынешней системе управления? Оно неоднозначное. В частности, у руководителей обследованных нами московских арендных предприятий мнения распределились следующим образом: существующую систему управления приемлемой считают 53% опрошенных, неприемлемой — 47%. Такой расклад отражает характерную особенность переходного периода.

Пока арендодателем является вышестоящий орган, от которого в значительной мере зависит фондообеспечение производственных коллективов, часть арендаторов готова некоторое время мириться с существованием министерств и ведомств. Однако, по их мнению, надо решительно менять характер отношений с этими органами. Сотрудничество сторон следует осуществлять на хозрасчетной основе. Тогда предприятия будут платить за те услуги, которые вышестоящий орган оказывает трудовому коллективу.

Часть руководителей арендных предприятий, которая отрицательно относится к существующим структурам управления, не удовлетворена прежде всего слабой помощью в материально-техническом снабжении. У арендаторов в этой связи возникает резонный вопрос: за что, собственно говоря, тогда платить арендную плату?

Все это говорит о том, что развитие арендных отношений требует нового механизма управления. В чем видятся его особенности?

Во-первых, засилье вертикальных управленческих структур должно быть заменено широкими горизонтальными связями. Целесообразно образовывать и развивать добровольные объединения (ассоциации) арендаторов, в которые бы входили представители арендованных предприятий. Они создаются на отраслевой и межотраслевой основе. Главной задачей ассоциаций является выработка стратегии развития предприятий, оказание им помощи в решении наиболее важных вопросов путем создания совместных финансово-экономических служб.

На основе договора с арендными коллективами данные формирования выполняют конкретные задания. Экономический характер отношений с арендаторами резко повышает ответственность за управленческие рекомендации. Это очевидно, ибо в случае неэффективности рекомендаций договор может быть расторгнут, что подрывает материальные основы хозрасчетных формирований.

Во-вторых, образование ассоциаций арендаторов по мере их распространения приведет к распаду отраслевой структуры управления на совокупность новых, мало связанных между собой управленческих органов. В этой связи на определенном этапе встанет проблема координации их действий.

В-третьих, возникает необходимость в переосмыслении места и роли экономических показателей, доводимых до арендаторов. В первую очередь имеется в виду госзаказ. Нужен ли вообще госзаказ в условиях перехода предприятий на прямые договора между собой? На мой взгляд, такая необходимость существует. Она обусловлена не только усиливающейся несбалансированностью экономики.

Опыт промышленно развитых стран показывает, что в системе рыночной экономики госзаказ является важнейшим элементом государственного регулирования экономики. Сохранив госзаказ, следует вместе с тем внести изменения в практику его использования. Государство дает арендному предприятию задание на выпуск продукции, необходимой обществу. Приоритет государственных интересов должен подкрепляться приоритетом материально-технического обеспечения госзаказа. В этих целях целесообразно иметь с арендодателем специальный договор, регулирующий все условия снабжения предприятия (виды ресурсов, их объем, сроки по-

ставки и т. п.) и сбыта произведенной продукции. Стопроцентный госзаказ должен размещаться только по желанию арендаторов.

Какой размер госзаказа является оптимальным? В каждом случае этот вопрос решается отдельно. Видимо, пока долю госзаказа в общем объеме производства преждевременно сводить к минимуму. Руководители арендных коллективов считают, что при условии полной обеспеченности материально-техническими ресурсами доля госзаказа может составлять сегодня от 60 до 80% производственной программы. По мере укрепления прямых связей между предприятиями и расширения рыночных отношений размер госзаказа будет, конечно, уменьшаться.

В-четвертых, эффективность работы арендаторов в значительной мере зависит от характера внутрипроизводственного управления. Здесь имеются два аспекта. Первый касается реализации права арендаторами участия в выработке и принятии управленческих решений. Практика свидетельствует о том, что переход на арендную форму труда отдельных структурных подразделений предприятия мало что дает с точки зрения изменения внутрипроизводственного хозяйственного механизма. Это и понятно: новый метод пытаются вживить в существующую производственную систему.

Наиболее оправдан путь, когда на аренду переходят сразу все подразделения. Внутренняя аренда в таком случае рано или поздно приводит к внешней аренде, при которой все предприятие переходит на арендные отношения с арендодателем. При таком подходе происходит перераспределение управленческих функций, все большая их часть делегируется сверху вниз.

Другой управленческий аспект арендного подряда связан с поиском путей повышения заинтересованности в нем руководителей и специалистов. Одним из действенных направлений является включение управленческих работников, в особенности среднего звена, в состав арендных коллективов, а также установление зависимости размера должностных окладов всех руководителей от результатов труда арендаторов.

Вообще, надо заметить, с переходом на аренду происходит перераспределение сил, воздействующих на руководство предприятия. Раньше, до перехода на аренду, директор предприятия испытывал в основном давление

«сверху» и ориентировался на вышестоящий орган. С внедрением арендного механизма, когда главным движущим фактором коллектива становится хозрасчетный доход, усиливается требовательность к руководству «снизу».

Острым вопросом во взаимоотношений арендодателя и арендатора является арендная плата. На почве арендных платежей нередко возникают конфликтные ситуации: стремлению арендатора придать им экономически обоснованный размер противостоят тенденции к максимизации платежей со стороны арендодателя. Несмотря на имеющиеся методики расчета арендной платы, здесь допускается много произвола. Чтобы получить возможность перейти на аренду, арендаторы во многих случаях соглашаются на условия арендодателя, по существу, откупаясь от него.

В настоящее время принят порядок, при котором арендная плата включает в себя амортизацию и арендный процент. Такой метод расчета соответствует международной практике. Проблема заключается, однако, в способе определения каждой из частей арендной платы. При их расчете необходимо исходить из реальных условий воспроизводства, состояния материально-технической базы предприятия.

Взять амортизацию. Какую долю амортизационных отчислений отдавать арендодателю, а какую оставлять себе? Вышестоящие органы зачастую стремятся изымать всю амортизацию. Это дает возможность оказывать экономическое давление на арендаторов, выделяя средства на восстановление основных фондов. Думается, что при решении вопроса о распределении обязанностей по воспроизводству арендуемого имущества приоритетное право следует предоставить арендатору. Это позволит включать в арендную плату ту часть амортизации, которая добровольно передается арендодателю. Немало возникает вопросов и по поводу ставки процента. Так, используемое оборудование в большинстве случаев устаревшее, срок его эксплуатации весьма высок. Арендный же процент устанавливается, как правило, по ставкам, которые соответствуют сегодняшнему кредиту. Он не имеет никакого отношения к оборудованию, приобретенному десятилетия назад.

Ввиду появления такого ряда вопросов иногда в качестве альтернативы нынешнему способу предлагают ус-

танавливать арендную плату на основе торга между сторонами. Такой способ у нас уже применялся в 20-е годы. Его можно было бы использовать и сейчас, но при условии демонополизации экономики и экономического равенства арендодателя и арендатора. А поскольку у нас сейчас нет ни того, ни другого, торги неизбежно будут происходить под диктовку вышестоящей организации — арендодателя.

Определенному уменьшению раздора сторон по поводу арендных платежей, на мой взгляд, способствовало бы установление верхней границы арендного процента. При ее определении необходимо учитывать ряд условий: обязательства арендного коллектива по обновлению основных фондов, среднеотраслевой уровень рентабельности, потребности предприятия в оплате труда и в социальном развитии.

Узел противоречий

Если бы проблемы арендных коллективов замыкались на их взаимоотношениях с управленческим аппаратом, это было бы еще полбеды. В жизни все сложнее. Противоречивое развитие присуще каждой из двух сторон: арендодателю и арендатору. Кроме того, возникает целый ряд других противоречий. Каждое из них заслуживает отдельного рассмотрения.

Переходный характер нынешней системы управления, характеризующийся борьбой нового со старым, накладывает отпечаток на функции арендодателя. Они представляют собой диалектическое единство административного и экономического. Одно из этих качеств, как правило, является ведущим, определяющим. Административные функции реализуются через директивные решения, экономическая деятельность арендодателя позволяет развивать производство через заинтересованность. Арендный договор регламентирует формы централизованного управления, способствует переходу к равноправным отношениям сторон. Однако делать вывод о возобладании экономических функций арендодателя в современных условиях было бы преждевременно.

Административные тенденции проявляются уже на начальной стадии, при установлении сроков аренды. Руководители вышестоящей организации иногда стре-

мятся сократить сроки аренды. Это, в частности, показали опросы руководителей арендных предприятий промышленности строительных материалов, торговли и общественного питания Московской области. Частое возобновление арендных отношений позволяет главкам держать в своих руках подведомственные предприятия. Насчет длительных сроков аренды иногда возражают, ссылаясь на опыт арендаторов в других странах. Действительно, в США при аренде, например, земли ее владелец заключает обычно договор на 1 год. Лишь в редких случаях, когда владелец земли убедился в добросовестности арендатора, он может заключить договор на 15 лет, но с обязательным ежегодным его перезаключением. Короткий срок аренды вызван тем, чтобы побудить арендатора рационально хозяйствовать на ней. В противном случае договор расторгается. В такой практике, видимо, есть рациональное зерно. Однако нельзя не замечать, что в наших условиях она закрепляет прежние методы руководства при переходе от одной системы хозяйствования к другой, сдерживает новые тенденции.

Между экономическими функциями арендодателя, определенными арендным договором, и административными формами их осуществления возникают противоречия. Проблема усиления в практике хозяйствования экономических начал арендодателя не может рассматриваться в отрыве от необходимости углубления экономической реформы, имеется в виду прежде всего переход к оптовой торговле средствами производства.

Введение оптовой системы торговли важно осуществлять синхронно с другими элементами нового хозяйственного механизма, в частности с ценообразованием. Пока этого нет, в ближайшие годы материально-техническое снабжение следует развивать исходя из сложившейся ситуации. Дело в том, что в условиях острого дефицита ресурсов вряд ли целесообразно активно выключать механизмы централизованного распределения фондов органами госснаба. Ограничение центристских тенденций следует осуществлять постепенно, по мере становления рынка средств производства.

Еще одна противоречивая проблема. Получая самостоятельность, арендный коллектив сам определяет свою перспективу. Он, в частности, решает, сколько средств направить на оплату труда и какую часть хозрасчетно-

го дохода использовать на производственные нужды. В этой связи возникают двоякого рода противоречия. Одно из них — между материальной заинтересованностью арендаторов в улучшении производственных показателей и возможностями ее реализации.

В 1989—1990 гг. весьма ощутимо на экономическую заинтересованность арендных коллективов повлиял прогрессивный налог на прирост единого фонда оплаты труда государственных предприятий. Под разными предлогами предприятия стремились обойти это препятствие. Нынешний способ регулирования роста доходов в целом более гибкий и не такой жесткий. Но вопрос о доходах арендаторов следует рассматривать во взаимосвязи с общей экономической ситуацией.

Основным каналом дополнительного поступления денег на потребительский рынок является сейчас рост оплаты труда. Перекрыть его путем замораживания заработной платы в нынешних условиях невозможно — это чревато социальным взрывом. Значит, главный путь — поставить под строгий финансовый контроль соотношение между темпами роста производства и заработной платы.

Другим аспектом проблемы использования средств хозрасчетного дохода является возникающее порой противоречие между текущими и долговременными экономическими интересами арендаторов. Вторые порой приносятся в жертву первым. В одних случаях, особенно когда непродолжителен срок аренды, хозрасчетный доход в незначительных размерах направляется на накопление.

Но нередко бывает иная ситуация. Арендный коллектив решает задачу: как осуществить техническое перевооружение производства? Оно может быть частичным, постепенным, рассчитанным на длительный срок. Этот путь, как правило, не требует больших накоплений. Но может быть другое решение — полная реконструкция, использование принципиально новой технологии (при наличии возможности ее приобретения). Эффект получается значительно больший, чем в первом случае, но через определенный период времени, в перспективе. Между тем средства для его реализации, и весьма значительные, необходимо выделять в данный момент. Это не может не отразиться на размере фонда оплаты труда. Не всегда арендаторы готовы ориентироваться на

перспективу. Отсутствие долгосрочного интереса в развитии производства, преобладание сиюминутной выгоды отражаются на результативности аренды.

Разрешение данного противоречия связано с поиском путей, средств обеспечения заинтересованности арендаторов в долгосрочной перспективе. Одно из необходимых условий формирования заинтересованности в стратегическом развитии производства — это долгосрочный характер арендного договора. Имея такой договор, арендаторы вырабатывают приоритетные направления. Большие возможности заключают в себе акционерные общества на арендной основе.

Приобретение акций членами арендных коллективов создает качественно новую ситуацию. Вкладывая в развитие производства собственные трудовые сбережения и получая соответствующий дивиденд, размер которого возрастает по мере улучшения производственных показателей, арендатора не в меньшей мере, чем текущее состояние дел, интересует перспектива. Посредством соединения личной собственности с государственной или кооперативной происходит приобщение работника к собственности.

Вместе с тем нельзя не сказать о тех «подводных камнях», которые подстерегают коллективы на пути акционирования. Когда Балтийское пароходство решило перейти на аренду, им пришлось вступить в ожесточенную схватку с арендодателем — Министерством морского флота СССР. Ссылаясь на мировой опыт, их всячески отговаривали от аренды. В то же время министерство предлагало свой вариант: мореходству настоятельно рекомендовали стать акционерным обществом. В чем дело? Почему протест против аренды и, напротив, агитация за акционирование?

Дело в том, что тот вариант акционирования, который во многих случаях пытаются «протолкнуть», вполне устраивает бюрократический аппарат, ибо мало что меняется по существу. Известно, что контроль над акционерной компанией осуществляет обладатель контрольного пакета акций. Чтобы иметь контрольный пакет, вовсе не обязательно иметь в своем распоряжении 51% акций. Мировая практика говорит о том, что в условиях распыления акций достаточно иметь 15—20% акций, чтобы получить в свое распоряжение контрольный пакет. В наших условиях, когда акционерные отношения

только формируются и распыления акций нет, этот процент, конечно, выше, скажем, 30—40%. И если этим процентом акций располагает государство, то именно оно и «делает погоду» в акционерном обществе.

В результате изменения вроде бы и есть, а в действительности ничего не меняется, ибо по-прежнему сохраняется монополия государственной собственности, власть центральных органов. Именно по этой причине в целом ряде случаев предложения об акционировании навязываются «сверху». Делается это настолько изысканно, в духе перестройки, что не всегда трудовым коллективам удается разобраться в истинных целях и не поддаться на уловку. В этой связи, прежде чем использовать акции, трудовому коллективу следует четко и недвусмысленно определить характер предстоящих изменений в собственности.

Нередко, когда заходит речь об арендных коллективах, разговор ведется как бы в одной плоскости: вот арендодатель, вот арендатор, вот их отношения. При этом рассматривается в основном вертикаль. Между тем барьеры, которые приходится преодолевать, расположены и по горизонтали. Под горизонтальными отношениями в данном случае понимаются взаимодействия арендаторов с другими коллективами — арендными и неарендными. Это может быть сотрудничество предприятий или же внутрипроизводственных подразделений внутри арендного предприятия.

Не всегда гладко складываются отношения между партнерами. Возьмем в качестве примера арендный подряд. Взаимное сотрудничество арендных подразделений осуществляется, как правило, на договорных условиях с использованием отношений купли-продажи. Камнем преткновения здесь обычно являются внутрипроизводственные цены. По каким ценам должны покупаться и продаваться материальные ресурсы во внутреннем обороте? Нередко за основу берут «потолочные» цены, установленные исходя из сложившейся практики ценообразования. Не всегда арендаторы с ними соглашаются, в то же время администрация зачастую не в состоянии доказать объективность цен, поскольку не располагает соответствующей методологией. В этом отношении интерес практиков-арендаторов может вызвать методика расчета внутрипроизводственных цен на продукцию, разработанную специалистами НИИ труда Гос-

комтруда СССР (см.: Арендный подряд в промышленности. Методические рекомендации. — М., 1990). Внутрипроизводственная цена на изделие определяется как сумма нормативной (плановой) себестоимости и величины прибыли.

Дополнительные трудности возникают тогда, когда на арендный подряд переводятся отдельные структурные подразделения. Его автономное внедрение редко сопровождается соответствующими изменениями в организации всего производства. В итоге элементы одной и той же производственной системы функционируют в разных режимах. Это неизбежно приводит к расхождению интересов. Правда, если арендное подразделение образовано формально, интересы его членов мало чем отличаются от других работников. Противоречивая ситуация возникает тогда, когда действительно арендные коллективы пытаются придать экономический характер своим отношениям со смежниками, поставщиками и другими партнерами. Последние в силу объективных или субъективных обстоятельств не могут или не хотят перестраивать сложившийся метод взаимоотношений. В результате между арендаторами и другими членами трудового коллектива возникают различного рода трения. В некоторых случаях степень их остроты приводит к возникновению элементов антагонизма во внутрипроизводственных отношениях. Арендаторам начинают создавать искусственные препятствия.

На нынешнем этапе развития арендных отношений противоречия такого рода неизбежны. Объясняется это тем, что переход от одной системы хозяйствования к другой затрагивает экономические интересы различных групп работников, идет ломка сложившихся стереотипов. Поскольку противоречия арендных и неарендных коллективов имеют объективную основу и постоянно меняются, важно этим процессом управлять. Без уяснения данного обстоятельства нам не избавиться от резких несоответствий на практике. Главным фактором, обеспечивающим движение рассматриваемого противоречия, по моему мнению, является создание равных возможностей для всех работников предприятия. Имеется в виду создание необходимых экономических и организационных условий для перехода на арендный подряд всех подразделений, охват им всей системы внутрипроизводственных отношений. Это, разумеется, не исключает апро

бирования на начальном этапе принципов аренды в отдельных производственных звеньях.

Прогрессивный характер арендных отношений в наибольшей мере реализуется тогда, когда им соответствует уровень развития производственно-технической базы. Такое соответствие, как показывает практика, все еще редкость. Наиболее ярко данный процесс проявляется при семейном подряде. Арендаторы добиваются здесь высоких результатов главным образом за счет увеличения продолжительности рабочего дня и роста интенсивности ручного труда. В таких условиях новые экономические отношения, как бы прогрессивны они ни были, не смогут стать долговременным фактором развития производства.

Повышение уровня технической вооруженности труда арендаторов на качественно новой основе относится к числу наиболее острых проблем развития прогрессивного метода. Ее решение предполагает упорядочение системы цен на новую технику, повышение ее качества, создание определенных льгот арендаторам для приобретения ими материально-технических ресурсов.

Как стать собственником

Проблема собственности относится к числу ключевых проблем экономической перестройки. Обновление собственности является необходимым условием перехода к рынку. Опыт прошлых и трудности осуществления нынешней экономической реформы показывают, что они обречены на провал, если переход к новым методам хозяйствования не сопровождается изменениями в отношениях присвоения. Не много можно назвать областей общественной жизни, в которых догматизм в теории и практике нанес такой ущерб, как в вопросе о собственности.

В то время как на протяжении десятилетий главной мировой тенденцией развития собственности был переход от монистической и дуалистической к плюралистическим формам собственности, в нашей экономике происходил обратный процесс. Собственность развивалась в направлении ее унификации. Считалось, что чем проще и универсальнее процесс присвоения, тем лучше. Огосударствление общественной жизни обостряло противоречие между содержанием и формой проявления общена-

родной собственности. Из народной она превратилась в бюрократическую, ведомственную, малопонятную и далекую от народа. Гипертрофированный рост государственной собственности сдерживал развитие других ее форм.

Разгосударствление собственности, переход к многообразию ее форм — главный путь реформирования отношений присвоения. Сегодня идет много споров по поводу того, какой процент у нас должна занимать государственная собственность. Диапазон оценок достаточно широк — от 10 до 50%. Тем самым ученые и специалисты как бы волевым порядком «сверху» предопределяют границы государственной собственности. Думается, что такой подход неприемлем да и сами споры беспредметны, ибо вопрос о формах существования госсобственности и ее рамках будет решаться рынком.

Необходимость демократизации собственности — одна сторона проблемы перестройки собственности. Не менее важно создать условия для управления собственностью народом. Переход к арендным отношениям создает благоприятные перспективы для реализации обоих направлений.

Как соотносятся между собой аренда и собственность? Нередко аренду называют формой собственности. С этим трудно согласиться. Аренда сама по себе формы собственности не меняет. «Арендатор, — писал В. И. Ленин, — не есть собственник... Аренда — договор на срок. И собственность, и контроль за нами, за рабочим государством»[7]. Аренда есть форма хозяйствования, в которой реализуются отношения собственности.

Обладая относительной самостоятельностью, арендная модель хозяйствования и собственность воздействуют друг на друга. Собственность оказывает определяющее влияние на аренду, обусловливая ее социально-экономическое содержание. Перестройка отношений собственности делает необходимым по-новому осмыслить их воздействие на аренду, выйти за рамки традиционных представлений.

Прежде всего расширяется экономическая основа арендных отношений. В государственном секторе они строятся на нескольких законодательно закрепленных видах собственности: общесоюзной, республиканской, коммунальной. Это позволяет в большей мере учесть в

[7] Ленин В. И. Полн. собр. соч. — Т. 52. — С. 193.

арендной организации труда своеобразие местных условий и характер решаемых задач, рассредоточить ее цели и результаты по уровням хозяйствования. Новые возможности открываются в связи с развитием различных форм кооперативного движения.

Кооперативная собственность в силу коллективного характера присвоения наиболее близка по своей природе арендным коллективам. Принципиально новым моментом является возникновение арендных отношений на основе смешанных видов собственности, в частности собственности совместных предприятий. В настоящее время на совместных предприятиях аренда является одним из факторов их развития.

В связи с расширением полномочий республик и местных Советов в распоряжении собственностью упрощается порядок передачи предприятий в аренду. В частности, создаются условия для сокращения интервала времени от принятия решения по переходу на аренду до его реализации; снимаются частично проблемы, связанные с арендными платежами, и т. д. Вместе с тем переход предприятий из ведения министерств и ведомств в ведение местных органов власти при всей позитивности этого шага в направлении регионального хозрасчета заключает в себе тенденции иного рода. Практика показывает, что переход предприятий в местное управление порой ведет к тому, что вмешательство в их работу становится не меньшим, а большим. Причиной тому является не столько характер подчинения, сколько инерция волевых методов руководства. Поэтому упрощение процедуры перехода трудовых коллективов к арендным отношениям, очевидно, будет сопровождаться обострением их противоречий.

Многообразие форм собственности и многоуровневый характер присвоения придают особое значение статусу арендодателя. Равенство различных видов собственности должно находить адекватное отражение в полномочиях арендодателя. Имеется в виду недопустимость преимуществ одних арендодателей перед другими (например, арендодателя союзного уровня перед местным арендодателем). В той же мере это относится и к арендаторам. Независимо от «яруса» аренды они должны иметь равные возможности в материальном обеспечении и сбыте продукции.

Аренда оказывает обратное воздействие на собствен-

ность, вызывая в ней качественные изменения. В связи с этим возникает ряд проблем. Одна из них касается характера собственности тех производственных фондов, которые были приобретены самими арендаторами. В соответствии с договором арендный коллектив обязуется поддерживать в надлежащем состоянии выделенные ему средства производства. Наряду с этим за счет части хозрасчетного дохода арендаторы осуществляют обновление производства, обеспечивают прирост фондов. Кому должны принадлежать эти средства производства, в чьей находиться собственности? Ответ ясен — арендато рам. Именно такой порядок определен нормативными документами. Между тем на вновь приобретенные фонды под различными предлогами претендует порой государство. Это, конечно, уменьшает у арендаторов стимулы к самосовершенствованию, саморазвитию.

Аренда имеет различные формы. Когда на нее переходят отдельные внутрипроизводственные подразделения государственных предприятий, возникают формы коллективного владения внутри более крупного коллектива владельцев. Фактически предприятие уже будет не государственным, а государственно-коллективным. Бывает и другая ситуация. Какое-либо подразделение государственного предприятия (цех, участок) закрывается и передается в собственность кооператива на основе аренды. Посредством переплетения государственной и кооперативной собственности образуется такая разновидность собственности, как государственно-кооперативная собственность.

Что дает изменение статуса государственного предприятия? То, что у коллектива появляются более широкие возможности в определении перспективы своего развития.

Сегодня смешанные формы собственности весьма популярны среди хозяйственных руководителей. Анкетный опрос генеральных директоров 158 объединений и предприятий обрабатывающей и добывающей промышленности, транспорта различных регионов страны, проведенный Институтом мировой экономики и международных отношений АН СССР, показал, что за внедрение смешанных форм собственности в текущей пятилетке высказались 55,5% опрошенных.

Возникновение коллективной собственности внутри государственных предприятий неизбежно вывело на бо-

лее высокий уровень: образование коллективной собственности путем выкупа работниками своего предприятия. По поводу выкупа возникает множество вопросов. Остановимся на некоторых из них.

Зачем нужно выкупать предприятие? Ведь техника и оборудование, которые подлежат выкупу, как правило, имеют высокую степень износа. Для их обновления придется выделять большие средства. Не слишком ли это кабальный путь к чувству хозяина? Принимая решение о выкупе предприятия, коллектив, разумеется, учитывает состояние своей материально-технической базы. Не случайно для переоценки подлежащих выкупу производственных фондов с учетом их физического и морального износа создаются специальные комиссии. Почему же это не останавливает от перехода на коллективную собственность? Вряд ли здесь уместно говорить об опрометчивости, непродуманности. В основе данного шага лежит прежде всего экономический расчет.

Трудовой коллектив ожидает получить большую выгоду от выкупа имущества, чем связанные с этим издержки. Он становится полноправным собственником своего предприятия. Происходит реальное воссоединение собственника с собственностью. Если обычная аренда предполагает передачу права пользования имуществом трудовому коллективу на определенный срок, то с образованием коллективной собственности производственные фонды целиком принадлежат работникам, которые их выкупают. Это сказывается на отношении к средствам производства. Так, коллектив избавляется от неустановленного оборудования и излишних ресурсов, вырабатывает стратегию технического обновления производства.

Существенным моментом является и то, что каждый человек имеет свою долю в выкупленном имуществе. Это значит, что он вправе претендовать на определенный размер дохода не только в зависимости от результатов труда, но и от накопленной собственности, что придает мощный импульс экономической заинтересованности. Вместе с тем коллективное владение средствами производства значительно повышает ответственность за результаты труда.

Какие предприятия подлежат выкупу? Здесь нельзя ко всем предприятиям подходить с одной меркой. Необходимо прежде всего учитывать их отраслевую принадлежность. Скажем, трудно говорить всерьез о возмож-

ности перехода в коллективную собственность предприятий оборонной промышленности, а также тех из них, которые являются исключительной собственностью государства. Следует иметь в виду и размер предприятия. Возможность выкупа крупного предприятия, конечно, не исключается, однако реализовать ее не столь просто. Думается, что наиболее предпочтителен здесь вариант государственно-коллективной собственности. В отличие от этого для мелких и средних предприятий путь выкупа и образования коллективной собственности весьма перспективен.

Каков механизм выкупа предприятия? Возможны два варианта. Первый применяется тогда, когда арендный договор заключен на срок, равный полной амортизации имущества. В этом случае после уплаты суммы полагающихся арендных платежей имущество по истечении срока аренды переходит в собственность арендатора. Никакие дополнительные платежи не требуются.

Но захочет ли арендатор ждать, когда истечет срок аренды? Поэтому предусмотрен другой вариант: выкуп раньше окончания срока арендного договора. Арендатор вносит долю невыплаченной за оставшийся срок арендной платы и становится владельцем фондов. Для выкупа используются любые, в рамках существующего законодательства, средства: доход, остающийся в распоряжении арендатора; амортизационные отчисления на приращенные за счет средств арендатора основные фонды; выручка от реализации имущества, являющегося его собственностью; средства, полученные от других предприятий и организаций; кредиты банков; личные средства членов трудового коллектива и средства от продажи акций предприятий.

Важно правильно оценить стоимость выкупаемого имущества. Арендодатель в некоторых случаях требует возмещения полной стоимости основных фондов. Это, конечно, необоснованное условие, ибо не учитывается амортизация. По основным фондам в расчет берется остаточная стоимость, а по оборотным средствам — сумма наличия собственных и приравненных к ним оборотных средств.

Заслуживает внимания способ оценки выкупаемого предприятия в США. Оценку предприятий, фирм и корпораций осуществляют специальные независимые компании. При этом за основу берется не стоимость и вели-

чина фондов, а положение предприятия на рынке, его прибыльность и конкурентоспособность. Оценка компаний осуществляется по размеру ее прибыли за последние 5 лет. Может быть ситуация, когда стоимость предприятия будет значительно выше величины стоимости имеющегося у него оборудования.

Стартовые условия выкупаемых арендных предприятий неравные. У нас широко распространено мнение, что на аренду стремятся переходить в основном убыточные и малорентабельные предприятия, которым, что называется, терять нечего. Однако практика говорит о другом. Проведенное в середине 1990 г. исследование более 80 арендных предприятий финансовыми органами показало, что на момент перехода на аренду только 6,2% из них были убыточными. Доля же рентабельных и высокорентабельных предприятий составила 73,7%.

В связи с этим возникает необходимость в оказании помощи в выкупе низкодоходным коллективам путем создания для них определенных льгот. Можно, конечно, пойти и по пути безвозмездной передачи таких предприятий в собственность трудовых коллективов. Не отвергая в принципе такую возможность, следует вместе с тем учитывать вот что. Наш опыт достаточно наглядно показывает, что все, что достается бесплатно, формирует иждивенческую психологию и мало что меняет по существу. На мой взгляд, более разумный путь видится в том, чтобы платить за выкупаемое имущество хотя бы и на льготных условиях, но платить.

Когда предприятие обретает статус коллективного? Здесь могут быть различные решения. В одних случаях, взяв в больших размерах кредит, коллектив выкупается сразу, погашая постепенно перед банком задолженность, в других — выкуп производится постепенно, но статус предприятия с коллективной собственностью приобретается уже с момента регистрации его устава. Однако как в первом, так и во втором случае начинает действовать схожий во многих отношениях внутрипроизводственный механизм хозяйствования. Каковы его основные черты? Стоимость выкупленного у государства имущества делится между всеми членами трудового коллектива, но не уравнительно, а с учетом зарплаты, квалификации и стажа работы на данном предприятии. Для фиксации полученной суммы на каждого работника заводится лицевой счет, а на руки ему выдается специальная книж-

ка. Свою долю в собственности работник получает уходя с предприятия (на другую работу, на пенсию). Работая же на предприятии, он получает доход от использования коллективной собственности. Это реализуется по-разному.

Например, на величину пая, содержащегося на лицевом счете, работник имеет право приобрести акции и получать дивиденды по ним или же через определенный период времени каждый член трудового коллектива вправе получить свои накопления из коллективного фонда. Тем самым денежные поступления работника коллективного предприятия формируются из двух частей: заработной платы и дохода от собственности.

Не приведет ли механизм коллективной собственности к растранжириванию имущества, к его «проеданию»? Возникает и другой вопрос: как обезопасить себя от непредсказуемости рыночной экономики? Чтобы решить эти проблемы, целесообразно коллективную собственность поделить тоже на две части: делимый и неделимый фонд. Соотношение фондов устанавливается с учетом конкретных особенностей предприятия. Неделимая часть распределяется между работниками условно для начисления им гарантированного дохода. Основное назначение неделимого фонда — обеспечить стабильную работу коллектива при любых условиях.

Одними из первых на путь выкупа встали народное предприятие «Ставропольское» (бывшее производственное бройлерное объединение «Ставропольское») и Хлюпинский завод «Стройполимер» (Московская область). В «Стройполимере» сразу выкупили у государства имущество, уплатив за него в местный бюджет 14,3 млн. руб. В объединении «Ставропольское» сразу выкупили основные фонды в размере 141 млн. руб. Эта сумма будет выплачиваться государству в течение десяти лет. Однако и в первом, и во втором случае статус предприятия с коллективной собственностью был приобретен с момента регистрации его устава. Стоимость выкупленного имущества поделена между всеми членами трудового коллектива с учетом квалификации, стажа работы на данном предприятии и других условий. Для фиксации полученной суммы на каждого работника заводится лицевой счет. Каждый совладелец предприятия в случае разрыва трудовых отношений (увольнения, ухода на пенсию) может забрать свой личный пай. Работая же

на предприятии, работник, кроме гарантированной заработной платы, получает доход от коллективной собственности. Коллективная собственность делится на делимый и неделимый фонд. В ставропольском народном предприятии делимая часть составляет не более 30% общей балансовой стоимости фондов.

Наметившаяся у нас тенденция к образованию коллективной собственности органично вписывается в общемировые процессы. В США, например, движение за выкуп работниками акций своих предприятий с тем чтобы стать коллективным владельцем, интенсивно стало развиваться с середины 60-х годов. Сейчас в коллективной собственности (полной или частичной) находится около 11 тыс. американских фирм, в которых занято около 10 млн. работников. Интересна такая деталь. Превратившись во владельцев предприятия, работники в меньшей мере стали нуждаться в защите своих прав со стороны профсоюзов. Большинство вопросов они решают сами, не прибегая к экстраординарным мерам. На коллективных предприятиях, к примеру, не бывает забастовок.

Коллективная собственность, образованная путем выкупа арендованных предприятий, имеет не только сторонников, но и противников. Какие против нее выдвигаются аргументы? Прежде всего обращается внимание на то, что развитие коллективной собственности представляет угрозу для социализма, поскольку она подрывает государственный сектор экономики. В этой связи для подкрепления убедительности сказанного приводят слова В. И. Ленина. В 1918 г. он писал о том, «что величайшим искажением основных начал Советской власти и полным отказом от социализма является всякое прямое или косвенное узаконение собственности рабочих отдельной фабрики или отдельной профессии на их особое производство...» [8].

Что можно сказать по этому поводу? То, что цитата у нас до сих пор иногда возводится в абсолют, рассматриваясь как истина в последней инстанции. Между тем нельзя вырывать цитату из общего контекста, нельзя ее механически переносить на современность без учета особенностей того времени, к которому она относилась. А это были первые годы Октябрьского переворота. Социа-

---

[8] Ленин В. И. Полн. собр. соч. — Т. 36. — С. 481.

листический сектор экономики только формировался, государственная собственность не была монополизированной, сравнительно высокий удельный вес занимала частная собственность. В этих условиях еще не было, на мой взгляд, достаточных социально-политических условий для развития коллективной собственности без опасности для социализма.

Кроме этой причины, следует учитывать и другой момент — ленинское понимание социализма. Полностью восприняв учение К. Маркса, В. И. Ленину, как представляется, не удалось выйти за рамки «государственного социализма». Лишь в последние годы жизни взгляды В. И. Ленина на социализм стали меняться. Часто цитируемые его слова, сказанные в 1923 г., о необходи-

ВНИМАНИЕ: ОПЫТ

Один из методов выкупа арендных предприятий у государства предлагает консультационно-внедренческая фирма «Организатор», находящаяся в Таллинне. Ее рекомендации используют в работе Таллиннского судоремонтного завода, Народного медицинского центра в г. Тольятти, народного СМУ «Азовпромстрой» в г. Мариуполе *.

Фирма считает, что выкуп имущества госпредприятий, включая оборотные средства, надо производить поэтапно, за счет хозрасчетной прибыли (дохода). Это делается следующим образом. Чтобы избежать сложного учета двух видов собственности (государственной и коллективной) на одном балансе, предлагается на основе госпредприятия создать хозяйственную единицу со своим расчетным счетом в банке — народное предприятие. Госпредприятие ликвидируется в установленном порядке, а все его имущество переходит на баланс арендодателя.

Оборотные средства народное предприятие выкупает у арендодателя за счет ссуды Госбанка.

Основные фонды народное предприятие берет на первом этапе в аренду. Арендная плата не должна превышать полной суммы амортизационных отчислений, начисляемых по действующим для госпредприятий нормативам.

Арендодателями основных фондов вначале могут выступать вышестоящие органы, а затем специально созданные на их базе государственные хозрасчетные финансово-технические («холдинговые») фирмы. Они и будут распоряжаться государственным имуществом. Амортизацию в этом случае начисляет арендодатель, который направляет накопленные средства на развитие и реконструкцию производства. Основные фонды, созданные за счет этих средств, являются государственной собственностью и также сдаются народному предприятию в аренду. В то же время народное предприятие

* Экономическая жизнь. — 1990. — № 34. — С. 6.

мости изменения всей нашей точки зрения на социализм, думается, были связаны не только с местом и ролью кооперации.

Почему коллективная собственность в настоящее время не может привести к полному «размыванию» государственной собственности? Потому что, во-первых, в коллективную собственность перейдут не все государственные предприятия, а лишь часть из них. Во-вторых, приоритет государственных интересов будет обеспечен сохранением ключевых позиций в руках государства, а также посредством налоговой политики государства. Этому же будет способствовать предпринимательская деятельность государства, в частности приобретение акций коллективных предприятий.

ВНИМАНИЕ: ОПЫТ

становится собственником тех новых основных фондов, которые приобретаются за счет его прибыли (дохода). Капремонт основных фондов осуществляется за счет средств арендодателя безвозмездно.

Госзаказ, выполняющийся бывшим государственным предприятием, включается в договор об аренде основных фондов.

Народное предприятие — это самостоятельно хозяйствующий объект, в котором все имущество принадлежит коллективу в целом и каждому его работнику в зависимости от его трудового вклада. Иначе говоря, его экономической основой является трудовая коллективно-индивидуальная собственность. Стоимость всего собственного имущества распределяется между работниками пропорционально зарплате. Причитающаяся каждому работнику часть имущества предприятия — своего рода трудовые акции. Начисляемое пропорционально этой части вознаграждение по итогам работы за год — дивиденды по акциям.

Распределение хозрасчетного дохода — собственности народного предприятия — между членами трудового коллектива осуществляется таким образом:

$$\text{ИндД} = \frac{\text{ДФнп} \times \text{ЗП одн. раб-ка}}{\text{ЗП всех раб-в}}, \text{ где}$$

ИндД — индивидуальная доля, причитающаяся одному работнику;
ДФнп — долевой фонд трудового коллектива народного предприятия — остаточная стоимость основных фондов, балансовая стоимость материальных ценностей, остатки фондов и другого имущества, созданного, приобретенного и образованного за счет хозрасчетного дохода народного предприятия за все время его деятельности;
ЗП одн. раб-ка — сумма заработной платы одного работника за все время его работы в народном предприятии;
ЗП всех раб-в — сумма заработной платы всех работников за все время деятельности народного предприятия.

Другой аргумент против выкупа предприятия арендаторами более прагматичен. Его связывают с усилением группового эгоизма, проявлением которого является стремление перекачать как можно больше средств на оплату труда. Здесь надо вначале определиться с отношением к самому явлению «групповой эгоизм». Оно воспринимается у нас, как правило, однозначно — со знаком «минус». Между тем групповой эгоизм заключает в себе немало и положительного. Недаром еще Адам Смитт называл эгоизм двигателем экономического прогресса. Что касается отрицательных сторон коллективного эгоизма после выкупа предприятия, то их не следует преувеличивать. Все зависит от тех экономических регуляторов, которые обеспечивают функционирование трудовых коллективов.

Новые тенденции и новые проблемы

В последнее время можно наблюдать определенную трансформацию в аренде с учетом тех процессов, которые происходят в нашей экономике. Цель, задачи перехода на арендные отношения расширяются и углубляются. В чем они состоят?

Во-первых, еще год-два назад главным побудительным мотивом использования аренды было стремление увеличить заработки и приобрести реальную самостоятельность. Теперь к ним добавилась новая задача: аренда все чаще начинает рассматриваться как один из механизмов разгосударствления собственности — выкупа государственного предприятия и образования коллективной собственности. Что бы мы ни говорили, но рабочий, пока не выкупил основные фонды и не стал совладельцем предприятия, остается «кандидатом в хозяева». Требуется передать государственное имущество в фактическую собственность тех, кто его использует.

Во-вторых, происходит взаимосвязь, переплетение аренды с другими формами хозяйствования. В ряде отраслей, к примеру, развивается арендно-кооперативный подряд. Особенно это касается сельского хозяйства. Необходимость перехода к такой форме хозяйствования вызвана стремлением к совершенствованию методов ор-

ганизации производства в рамках всего хозяйства (колхоза, совхоза). Как известно, отдельным арендно-подрядным коллективам трудно вписаться в прежние формы экономических связей, поэтому осваивается «сплошной» арендно-кооперативный подряд.

Производственный коллектив, перешедший на арендно-кооперативный подряд, отличается характером своей деятельности. В нем на базе прежних подразделений добровольно образуются кооперативы, работающие на условиях арендного подряда. Тем самым хозяйство представляет собой добровольное объединение внутрипроизводственных кооперативов.

Одним из таких хозяйств является совхоз «Заворово» Московской области. В совхозе образованы кооперативы, работающие на основе арендного подряда. По договору они обязуются произвести определенное количество продукции и передать ее совхозу по государственным закупочным ценам. Совхоз стал ассоциацией кооперативов. Арендаторы наделены широкой самостоятельностью. Они принимают и увольняют работников, имеют право открывать счета в банке, заключать договора на поставку и покупку продукции. Бывший совхоз, а ныне объединение имеет собственный устав и возглавляется выборным советом, в который входят представители кооперативов и аппарат управления. Объединение осуществляет в основном функции по обслуживанию кооперативов.

Кооперативно-арендные отношения применяются и в промышленности. В частности, все чаще сегодня отдельные структурные подразделения государственных промышленных предприятий переводятся на кооперативные начала. Эти кооперативы создаются, как правило, посредством аренды имущества государственных предприятий. Происходит отход от унификации форм организации внутрипроизводственных отношений.

Арендные кооперативы, работая на производственных мощностях государственных предприятий, могут строить свою деятельность как на условиях полной аренды, так и на условиях арендного подряда. В последнем случае кооператоры связаны с администрацией предприятия обязательствами, касающимися их производственной деятельности. Следует подчеркнуть, что коллектив, перешедший на арендный подряд, будет ко-

оперативом только в том случае, если он руководствуется кооперативными принципами: добровольностью вступления в кооператив и свободой выхода из него, групповым характером присвоения, экономической самостоятельностью, непосредственным участием всех членов кооператива в управлении.

Возникновение и развитие арендно-кооперативных форм хозяйствования на государственных предприятиях является одним из путей «раскрепощения» трудовых коллективов. Неотрегулированность многих сторон данного процесса создает зачастую неблагоприятную социально-экономическую среду вокруг кооператоров. Для дальнейшего развития арендно-кооперативных отношений необходима последовательная реализация изменившегося статуса государственного предприятия, в котором возникают кооперативы на арендной основе. Без этого происходит рассогласование экономических интересов, стремление перейти на арендно-кооперативные отношения наталкивается нередко на сопротивление административно-управленческого аппарата.

Все чаще арендные предприятия в целях привлечения дополнительных финансовых ресурсов начинают выпускать акции. В результате образуются арендно-акционерные предприятия. В производственном объединении «Харьковтракторозапчасть» с 1 января 1990 г. стали применяться арендные отношения: три из пяти структурных звеньев перешли на внутрипроизводственную аренду. Но на этом не остановились. Стали думать над дальнейшими шагами. От аренды к коллективной собственности путь лежит через акции, рассуждали руководители объединения. И стали работать в этом направлении. На базе объединения организовали акционерную государственно-кооперативную ассоциацию. Выпущенные акции продаются своим работникам и предприятиям-смежникам. Число акционеров постоянно растет. Средства, полученные от акций, направляются на развитие стройиндустрии ассоциации, обновление основных фондов и другие цели. Срок действия акций — десять лет — равен среднему сроку амортизации оборудования. По расчетам, за 10 лет дивиденд может достигнуть 15—20 тыс. руб. Когда работник уходит на пенсию, он может получить всю эту сумму или получать еще десять лет дивиденды с понижающимся процентом.

На арендной основе в последнее время начинает

развиваться частное предпринимательство в различных формах его проявления.

В-третьих, к числу новых тенденций теории и практики арендных отношений можно отнести стремление глубже изучить международный опыт аренды в целях его осмысления и творческого использования. В современном мире арендные формы хозяйствования находят широкое применение. Одни из них нам хорошо известны, другие менее знакомы. К числу последних относится **лизинг.** Остановимся на нем несколько подробнее.

Лизинг — сравнительно новая сфера предпринимательской деятельности. Он является важной составной частью экономики не только многих промышленно развитых капиталистических стран, но и развивающихся стран. Взлет лизингового рынка в странах Запада приходится на последнее десятилетие. Менее чем за 10 лет инвестиции в оборудование через механизм лизинга выросли в мире почти в 5 раз. В середине 80-х годов во временное пользование на условиях лизинга в США приобреталось 45% реализуемого на внутреннем рынке оборудования, в Японии — 33, в ФРГ — 18%.

Чем лизинг привлекает внимание бизнесменов? Чтобы ответить на этот вопрос, следует остановиться на самом понятии.

Лизинг — это форма аренды, связанная с передачей в пользование машин, оборудования, транспортных и иных материальных средств. Его применение основано на «расщеплении» функций собственности: отделении владения имущества от его использования. Право собственности на имущество сохраняется за арендодателем, арендатор пользуется техническими средствами на протяжении определенного времени, уплачивая за это арендную плату. От кратковременного проката (до 1 года) технических средств (рентинга) лизинговые сделки отличаются тем, что совершаются на более длительные сроки (от 1 года до 10—15 лет).

Лизинговые сделки могут совершать любые юридические и физические лица, имеющие средства для инвестирования. В связи с этим ими занимается большое количество фирм и компаний. Однако обычно промышленные компании сдают технику в аренду не самостоятельно, а с помощью посредника — лизинговых фирм. Последние, используя собственные и заемные средства, покупают технику и оборудование у промышленных, строитель-

ных, транспортных и других компаний и сдают ее в аренду.

В отличие от обычной аренды субъектами лизинговой сделки являются, как правило, три стороны: предприятие — производитель оборудования; лизинговая компания (арендодатель); предприятие-арендатор. Арендатор заключает контракт с лизинговой организацией, в котором устанавливаются срок и условия аренды, размер и порядок уплаты арендных платежей, взаимная ответственность и т. д. Арендные платежи включают в себя амортизацию и процент за кредит.

Объектом лизинга являются разнообразные виды техники. Главным образом это техника, подверженная быстрому моральному старению, а также оборудование, предназначенное для удовлетворения массовых потребностей.

В настоящее время существует множество разновидностей лизинга: **финансовый; оперативный; акционерный; действительный; чистый и т. д.**

Наибольшей популярностью пользуется финансовый и оперативный лизинг. Первый характеризуется средне- и долгосрочным характером контрактов. Контракт предусматривает выплату в течение этого срока суммы, достаточной для полной амортизации оборудования и обеспечивающей арендодателю определенную прибыль. Оперативный лизинг имеет более короткие временные рамки, в течение которых арендуемое имущество не амортизируется полностью. В зависимости от вида лизинга по окончании срока аренды материальных ценностей арендующая сторона либо полностью возвращает их лизинговой компании, либо контракт продлевается на льготных условиях на новый срок (с учетом износа техники), либо выкупает имущество по остаточной стоимости.

В качестве лизинговых компаний выступают различные организации. В США, например, лизинговыми операциями обычно занимаются банки и их подразделения. В отличие от этого в Германии лизингом занимаются, как правило, филиалы и дочерние компании промышленных корпораций.

Причины широкого использования лизинга кроются в тех преимуществах, которые заключает в себе право владения имуществом. Не случайно в США каждый четвертый доллар, вложенный в расширение и модерни-

зацию производственного аппарата, затрачивается не на приобретение в собственность техники, а на ее временное использование. Предприятию-арендатору нет надобности тратить большие капиталовложения на покупку современного дорогостоящего оборудования, получая тем не менее его во временное пользование. Эта сторона лизинга особенно привлекает мелкие и средние фирмы.

В Японии доля этих фирм в общем числе компаний, приобретающих оборудование на условиях лизинга, составляет свыше 60%. Небольшие фирмы с помощью лизинга получают возможность не только оперативно осуществлять реконструкцию производства, но и направлять сэкономленные финансовые средства на другие цели.

Среди условий, влияющих на развитие лизинговых компаний, особое место занимает научно-технический прогресс. Он сокращает период морального старения техники и делает необходимым в целях ее обновления применение различных форм инвестирования. Часть оборудования приобретается в собственность, другая берется в аренду. Это — с одной стороны. С другой стороны, лизинг позволяет предприятиям-арендаторам уменьшить неизбежные в условиях научно-технического прогресса потери от морального износа. Когда истекает срок договора, можно заключить с лизинговой компанией новый контракт, но уже на более прогрессивное оборудование.

И наконец, с помощью лизинговых операций устанавливается тесная связь между производителями и потребителями техники. Процветание лизинговой компании в решающей степени зависит от конкурентоспособности сдаваемого ею в аренду оборудования. В связи с этим вся информация о недостатках в его использовании, поступающая от арендаторов, незамедлительно доводится до предприятия-изготовителя техники для принятия необходимых мер. Конъюнктура рынка средств производства постоянно находится в поле зрения лизинговых фирм.

В нашей стране лизинг применяется в весьма небольших масштабах в международной торговле. Что касается внутренней экономики, здесь он практически отсутствует. Аренда техники, оборудования, транспортных средств, вообще-то говоря, у нас практикуется, но в ос-

новном в форме краткосрочного проката (рентинга), осуществляемого госснабовскими территориальными органами.

Существует ли потребность в долгосрочной аренде средств производства?

Обратимся к нынешней экономической ситуации. Самым острым вопросом для большинства предприятий являются сейчас поставки. Кризис с фондообеспечением лихорадит трудовые коллективы, лишает их уверенности в завтрашнем дне. В этих условиях на формирующемся рынке средств производства расхватывается все, что попадается под руку: и то оборудование, которое необходимо, и то, которое не требуется. Что с ним делать — решается потом. Излишек предназначается часто для натурообмена. В результате одни предприятия испытывают крайнюю нехватку техники, а другие, напротив, имеют ее избыток, в том числе самой современной. Объем неустановленного оборудования исчисляется десятками миллиардов рублей. Только на предприятиях агропрома запасы неустановленного и неиспользуемого оборудования составляют 2,4 млрд. руб., в том числе импортного оборудования на сумму 0,7 млрд. руб.

В целях получения дохода многие готовы пустить в оборот излишнее оборудование, но не всегда могут это сделать: нужны посредники. Обычная же реализация, связанная с публикацией объявлений о продаже и тому подобными способами, — дело хлопотное и малоэффективное. Возникает необходимость в создании специализированных компаний, которые бы занимались арендой имущества. Это один аргумент в пользу лизинга.

Обратимся теперь к результатам социологических исследований. Ленинградское отделение НИИМСа вместе с отделениями проката ряда территориальных органов госснаба провело обследование 2,5 тыс. предприятий и организаций. Оно показало, что 50% потребителей испытывали необходимость в привлечении тех или иных видов машин, оборудования и другой техники на срок от 1 года до 3 лет, а 13,5% указали на потребность в привлечении техники на более длительные сроки — от 3 до 5 лет. Все это, думается, не вызывает сомнений в том, что вопрос об использовании лизинга для нашей внутренней экономики назрел.

Что же мешало нам использовать лизинг? Главная причина связана с существовавшей системой хозяйство-

вания. В условиях ограниченного применения товарно-денежных отношений, запрета предпринимательства, фондированного снабжения, изоляции от внешнего мира трудно себе представить возможность для развития лизинга.

Серьезный сдерживающий фактор — отсутствие оптовой торговли средствами производства. Тотальный дефицит, конечно, делает невозможным переход к полнокровному лизингу со всеми его атрибутами. На начальном этапе, видимо, речь может идти об использовании элементов лизинга и расширении масштабов их использования. Сдерживая лизинг, отсутствие свободной торговли средствами производства вместе с тем ускоряет его, побуждая к активному поиску новых форм материального обеспечения предприятий.

На отношении к лизингу сказываются и психологические факторы: сформировавшиеся в годы тоталитарной системы предубеждения и стереотипы. Многое из того, что существовало в капиталистической экономике, рассматривалось через призму идеологии, критиковалось с марксистских позиций и отвергалось. Приверженность к экстенсивным методам хозяйствования порождала стремление владеть имуществом, а не пользоваться им.

Переход к лизингу во внутренней экономике можно осуществить в несколько этапов.

Первый этап — организационный. Основная его задача — образование на локальном уровне (район, город и т. д.) организаций (фирм), которые могли бы заниматься лизинговыми операциями. Их учредителями могут быть различные хозяйственные органы и субъекты: предприятия, подразделения госснаба, банки, а также инициативные группы предпринимателей. Отдельным предприятиям и организациям в силу финансовых и других проблем, видимо, трудно будет справиться в одиночку с новым направлением деятельности. Поэтому можно организовать лизинговые фирмы на акционерной основе. В числе акционеров желательно присутствие банка. После того как определился круг создателей лизинговой организации, решается вопрос об источниках ее финансирования. Ими могут быть на начальном этапе взносы учредителей и кредиты банка. Важно установить предприятия-партнеры, которым будут оказываться арендные услуги.

Завершается первый этап разработкой необходимых

нормативно-методических документов и юридическим оформлением лизинговой фирмы.

Второй этап — функциональный. На этом этапе лизинговая организация начинает осуществлять свои функции. Вначале своей деятельности не все из компаний будут в состоянии закупить соответствующее оборудование, предназначенное для аренды. В связи с этим целесообразно в качестве первого шага заняться посредническими операциями. В первую очередь изучается спрос и предложение. Для этого определенным предприятиям и организациям предлагается в специальной анкете указать: а) виды техники, которые могут быть предоставлены в долгосрочную аренду, и условия аренды; б) оборудование и технические устройства, в которых ощущается острая потребность. После сбора необходимых сведений с помощью ЭВМ составляется банк данных с перечнем предприятий и видов оборудования. Пользуясь имеющейся информацией, которая постоянно дополняется и уточняется, посредническая фирма на хозрасчетной основе оказывает услуги заинтересованным предприятиям, обеспечивая прямые связи между ними. Такого рода деятельность носит взаимовыгодный характер. Даже в «усеченном» виде лизинговые фирмы станут реальными конкурентами нынешним кооперативам и другим посредническим организациям.

Постепенно, по мере расширения масштаба операций и укрепления финансового положения (а в некоторых случаях сразу), лизинговые фирмы смогут по заявкам потребителей самостоятельно закупать необходимую технику и оборудование у предприятий-производителей и сдавать ее в аренду. В этом случае возникают обычные арендные отношения между арендодателем и арендатором. Основной доходной статьей становится арендная плата.

В ходе первого и второго этапов решаются еще две важные задачи: разрабатываются законодательные основы развития лизинга и начинается подготовка кадров для этой сферы деятельности.

Третий этап — координирующий. Как уже говорилось, лизинговые организации образуются вначале на локальном уровне. По мере их развития возникает необходимость установить связь между ними и синхронизировать действия первоначально на локальном, а затем на более высоком уровне (республиканском и обще-

союзном). Координирующие функции могут быть возложены на органы госснаба либо на банки. В перспективе появится возможность сформировать особую лизинговую отрасль экономики.

Предложенная схема перехода к лизингу как один из возможных вариантов намечает лишь основные направления действий. Она конкретизируется с учетом специфики той или иной сферы деятельности. Процесс становления и развития лизингового предпринимательства в решающей мере будет зависеть от освоения рыночных отношений, задействования механизмов рынка.

Необходимое условие жизнеспособности арендных отношений — укрепление их юридических основ. Право, как можно было видеть из истории аренды, способно ускорять ее развитие и замедлять. Современный этап аренды начался в условиях полного бесправия арендаторов. Можно вспомнить, например, как осуществлялся переход на нее сельских тружеников. Многим крестьянам хорошо известна история с коллективизацией. Она породила в сознании людей страх. Сейчас тревога за свою судьбу нередко отталкивает людей от аренды. Тот же, кто пытался преодолеть предрассудки и шел на новое, ставил себя в трудное положение по отношению к односельчанам. Большие заработки порождали нездоровые разговоры, обостряли человеческие отношения. Под видом борьбы с новоявленными «кулаками» арендаторам не давали нормально работать: приводили в негодность технику, поджигали помещения и т. д. К этому надо добавить их экономическую незащищенность: продукцию отдай всю, цены — какие скажут, за аренду плати огромные деньги. В таких условиях мало кто решался осваивать арендную форму хозяйствования.

Теперь положение изменилось. За последние годы появились необходимые нормативные и методические документы по аренде.

Правовая основа для развития арендных отношений, в общем-то, имеется. Но сколь совершенна, а главное, действенна эта основа?

Обратимся к определяющему законодательному документу: Основам законодательства об аренде. У многих арендаторов данный нормативный документ вызывает разочарование своей нечеткостью, расплывчатостью формулировок. Что-то дав арендаторам, Основы в еще

большей мере вооружили тех, кто не хочет отпускать трудовые коллективы на аренду.

Чтобы не быть голословным, рассмотрим некоторые статьи. В ст. 4 речь идет об арендодателе. «Право сдачи имущества в аренду принадлежит собственнику... Арендодателями могут быть также органы и организации, уполномоченные собственником сдавать имущество в аренду»,—записано в Основах. Но кто является собственником? Органы Советской власти? Тогда почему бы так и не сказать? А кого собственник от своего имени может наделять правом арендодателя? Тоже неясно. Разработчики закона широту трактования статьи об арендодателе объясняли тем, что могут иметь место различные варианты, поэтому конкретизация должна осуществляться законодательствами республик. Но такой конкретизации в большинстве случаев нет. Пользуясь неопределенностью формулировок, органы управления нередко сознательно затягивают решение вопроса о переходе на арендные отношения.

В ст. 8 называются составляющие элементы арендной платы. Это вносит определенную ясность в способ расчета арендной платы. Но именно определенную, ибо законодательство ничего не говорит о верхней планке арендных платежей. В связи с этим в установлении размера платежей на практике допускается много субъективизма.

В самом общем виде трактует законодательство возможность изменения или расторжения арендного договора (ст. 13). Законодательная ссылка на нарушение договора как на основание его изменения (расторжения) является порой для арендодателя удобным предлогом, чтобы избавиться от нежелательного арендатора. Основания и последствия расторжения договора как со стороны арендодателя, так и со стороны арендатора должны быть констатированы достаточно четко.

Перечень таких примеров можно было бы продолжить. Ясно одно: без подзаконных актов Основы законодательства об аренде мало что дают. И здесь возникает другая проблема — проблема подзаконных актов. Дело в том, что после выхода Основ законодательства об аренде во многих отраслях активизировалось арендное движение. Это вызвало беспокойство и ответную реакцию со стороны министерств и ведомств: на свет один за другим стали появляться многочисленные цир-

куляры. В общем-то, можно было бы только приветствовать такую оперативность, если бы не смущало одно обстоятельство: характер инструкций, их целевая направленность. Одно дело, если подзаконные акты расчищают препятствия на пути арендаторов, помогают им двигаться вперед. И совсем другое, когда через всевозможного рода положения, письма и т. п. решается задача оставить в руках бразды правления, не выпускать предприятия на свободу.

В самом деле, в целях усиления контроля за каждым шагом арендаторов Госкомстат СССР разослал арендным коллективам постановление «О статистическом наблюдении за деятельностью арендных предприятий (организаций арендаторов)». В результате их захлестнул поток бумажной отчетности. Бюрократический стиль работы делает свое дело. Активное участие в его сохранении принимает Министерство финансов СССР. Так, в 1990 г. оно подготовило письмо (№ 24 В/1—3), которое, в частности, обязывает арендаторов предоставлять развернутый баланс хозяйственной деятельности вместо предусмотренной законом декларации.

Нормотворческий натиск на арендные коллективы осуществляется и по другой линии. Во многих отраслях в последнее время появились методики перехода на аренду. Эти методики порой оказываются настолько громоздкими и труднспонимаемыми, что надо потратить не одну неделю только на то, чтобы в них разобраться. Но если разобраться как-то можно, то внедрить еще труднее.

Не может не остаться незамеченной и другая попытка с помощью подзаконных актов задержать процесс арендизации. В разъяснение Основ законодательства об аренде опубликован перечень предприятий и объединений, которые не могут сдаваться в аренду. Ухватившись за это, многие министерства пытаются доказать, что они относятся именно к тем отраслям, которые не подлежат аренде. Установленные ограничения практически заблокировали развитие аренды на транспорте в топливно-энергетическом комплексе, ряде союзных строительных министерств и в других отраслях, а в машиностроительном комплексе существенно ограничили возможности выкупа.

Если не остановить рост подзаконных актов, мешающих развитию арендных отношений, прогрессивная фор-

ма хозяйствования может быть дискредитирована. Думается, что Комиссии по экономической реформе Верховного Совета СССР следует провести инвентаризацию изданных центральными органами документов по аренде с тем, чтобы определить их целесообразность.

В последнее время у нас наблюдается своего рода правовая эйфория. Постоянно увеличивается количество законов, в том числе таких, в которых так или иначе затрагивается аренда. Но они, увы, не работают. Это формирует обстановку правового нигилизма. Юристы и экономисты пишут одни законы, а жизнь идет по другим законам. Зачастую даже те органы, которые призваны следить за соблюдением законов, не в силах что-либо сделать. Скажем, в целях защиты арендаторов законодательство устанавливает срок, в течение которого должен рассматриваться арендный договор, — 30 дней. Сталкиваясь с «волынкой» вышестоящего органа, потенциальные арендаторы обращаются иногда с жалобой в Госарбитраж. Однако далеко не во всех случаях, если их претензии обоснованы, они добиваются желаемых результатов.

По мнению некоторых юристов, чтобы законы стали действительными рабочими инструментами, необходимо заинтересовать тех, кто организует их исполнение, сделать так, чтобы для работников министерств и ведомств, всего госаппарата реализация законов стала выгодна. Экономисты не соглашаются. Нет, говорят они, чтобы законы действовали, они должны отражать объективные экономические интересы производителей и делать это точно и ясно.

На мой взгляд, доля истины есть в утверждении и тех, и других. И все же решающее условие видится в повышении ответственности за выполнение законов. В США о способностях юристов судят не столько по умению разработать новый закон, сколько по умению обеспечить реализацию действующих законов. Конечно, правового государства, к которому мы стремимся, не может быть без законов. Но его не будет и при наличии бездействующих законов. В связи с этим в настоящее время, очевидно, акцент в законодательстве следует сместить в сторону усиления контроля за выполнением принятых законов. Как это сделать?

Проблема усиления правовой защищенности арендаторов является частным моментом более крупной проб-

лемы — поиска путей выхода из экономического кризиса и преодоления правового нигилизма. Трагедия наших дней заключается в том, что пожар кризиса становится все сильнее, а как его тушить — неизвестно. У нас нет четкой и ясной программы. Основные направления стабилизации народного хозяйства и перехода к рыночной экономике, принятые Верховным Советом СССР, — это не программа выхода из кризиса, а больше политический документ, своего рода компромисс различных политических сил. Не случайно этот документ получил более чем сдержанную оценку на Всесоюзном собрании руководителей государственных предприятий в декабре 1990 г. Нет общесоюзной программы, нет ее и в республиках. Ситуация столь неординарная, что ряд ведущих экономистов Запада, побывав в Советском Союзе и ознакомившись ближе с положением дел, незамедлительно покинули пределы страны. Воистину никто не даст нам избавления...

Для поиска путей выхода из кризиса следует обратиться к мировому опыту. Как выбирались из глубочайших экономических кризисов ведущие страны Запада? Скажем, США в конце 20-х — начале 30-х годов, Япония в послевоенный период и другие? Прежде всего путем усиления государственного регулирования экономики — через госзаказы, программирование, налоговую политику и т. д. Что происходит у нас? На волне разгосударствления происходит разрушение многих важнейших механизмов государственного регулирования экономики. Возьмем планирование. Вместо того чтобы в корне его изменить и в обновленном виде активно использовать — так, как делается во всех странах с рыночной экономикой, идет свертывание планирования. Не стало перспективных планов да и с годовыми не лучше, не планируется снижение себестоимости, другие важнейшие показатели.

Повышение роли государственных рычагов развития экономики является, на мой взгляд, первейшим условием выхода из кризиса. В данном случае речь не идет о реставрации административно-командной системы. Отказываясь от волевых методов централизованного руководства, следует усилить значение экономических форм государственного регулирования. Выбраться из пучины кризиса посредством «вольного» рынка нам не удастся.

Но как можно обеспечить государственное регулиро-

вание экономики в условиях кризиса доверия к законодательной власти и правительству? В создавшихся условиях, думается, необходимо образование в стране Комитета общественного спасения, который взял бы на себя задачу вывода страны из экономического кризиса. (Но не такого комитета как это было в Литве, а прямо ему противоположного.) В него должны войти компетентные, пользующиеся доверием народа представители. Аналогичные комитеты создаются в регионах, городах и районах, на предприятиях. Комитеты общественного спасения на период чрезвычайного положения, объявленного ими (1,5—2 года), берут на себя всю полноту власти. Они принимают и незамедлительно реализуют скоординированные экономические, юридические и иные решения. В частности, осуществляют контроль за выполнением договорных обязательств, соблюдением действующих законов, применяют действенные меры к нарушителям законодательства. Это позволит укрепить дисциплину и порядок в трудовых коллективах и в целом в обществе.

Научно-популярная серия

Королев Виктор Иванович

ОСТРЫЕ ГРАНИ АРЕНДЫ

Главный отраслевой редактор В. А. Бабайцев. Редактор О. В. Ровинская. Мл. редактор Е. М. Авешникова. Худож. редактор М. А. Бабичева. Техн. редактор Т. Н. Захаренкова. Корректор В. В. Каночкина

ИБ № 11635

Сдано в набор 21.02.91. Подписано к печати 29.04.91. Формат бумаги 84×108[1]/32. Бумага тип. № 2. Гарнитура литературная. Печать высокая. Усл. печ. л. 3,36. Усл. кр.-отт. 3,57. Уч.-изд. л. 3,56. Тираж 11 114 экз. Заказ 252. Цена 40 коп. Издательство «Знание». 101835, ГСП, Москва, Центр, проезд Серова, д. 4. Индекс заказа 913305.
Типография Всесоюзного общества «Знание». Москва, Центр, Новая пл., д. 3/4.

~~40 коп~~ 14-40 Индекс 70097

Дорогой читатель!

Брошюры этой серии в розничную продажу не поступают, поэтому своевременно оформляйте подписку.

Подписка на брошюры издательства «Знание» ежеквартальная, принимается в любом отделении «Союзпечати».

Напоминаем Вам, что сведения о подписке Вы можете найти в каталоге «Всесоюзные газеты и журналы» в разделе «Подписные серии издательства «Знание».

ЗНАНИЕ

Цена подписки на год

4 руб. 80 коп.





Издательство «Знание»

Наш адрес:
101835,
Москва, Центр,
проезд Серова, 4